



*Real
Instituto
Elcano*

de Estudios Internacionales y Estratégicos

**Amistades peligrosas y parejas ideales: el Índice
Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos
para la economía española**

Análisis de los resultados preliminares, 2004-2005

Paul Isbell y Alfredo Arahuetes

Documento de Trabajo (DT) 8/2005



Amistades peligrosas y parejas ideales: el Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española

Análisis de los resultados preliminares, 2004-2005

Paul Isbell y Alfredo Arahuetes *

Resumen: Este documento de trabajo presenta el nuevo *Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española*. Este nuevo índice, que el Instituto prevé actualizar cada año y profundizar en versiones posteriores, es fruto de un proyecto de investigación que el área de Economía y Comercio Internacional ha desarrollado a lo largo de 2003 y 2004 bajo la dirección de Paul Isbell, Investigador Principal del Real Instituto Elcano, y Alfredo Arahuetes, Profesor Titular de Economía Internacional de ICADE, y en estrecha colaboración con un excelente Grupo de Trabajo

Presentación del Índice Elcano

Este documento de trabajo presenta el nuevo *Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española*. Este nuevo índice, que el Instituto prevé actualizar cada año y profundizar en versiones posteriores, es fruto de un proyecto de investigación que el área de Economía y Comercio Internacional ha desarrollado a lo largo de 2003 y 2004 bajo la dirección de Paul Isbell, Investigador Principal del Real Instituto Elcano, y Alfredo Arahuetes, Profesor Titular de Economía Internacional de ICADE, y en estrecha colaboración con un excelente Grupo de Trabajo.¹

El objetivo del proyecto ha sido el de crear un **índice de las oportunidades y riesgos a los que se enfrenta la economía española en el contexto de su continuo proceso de internacionalización**. En primer lugar, se concibe el índice como una herramienta para los estrategas del Estado español en su constante esfuerzo de analizar el futuro de la proyección y política exterior de España. En segundo lugar, se espera que esta versión inicial del índice también sea de utilidad para los que operan en otros ámbitos, incluyendo el sector privado, la universidad, otros centros de pensamiento y los demás participantes en el debate sobre la futura dirección de las políticas de España y su proceso de internacionalización económica. Finalmente, los autores esperan desarrollar otras posibles

* Paul Isbell

Investigador Principal, Economía y Comercio Internacional, Real Instituto Elcano

Alfredo Arahuetes

Profesor Titular, Economía Internacional, ICADE

¹ La inspiración inicial para este proyecto tenía su origen en la insistencia de Emilio Lamo de Espinosa, el Director del Real Instituto Elcano, en la idea de crear un índice que midiese los riesgos estratégicos de la economía española. Para más detalles sobre los varios colaboradores de este proyecto y un repaso de la evolución del proyecto en sí, véase “Metodología del índice de interdependencia y del índice de riesgo”.

aplicaciones del índice en el futuro.

Nuestra intención es confirmar y complementar lo que se puede extraer de un análisis informal basado en el sentido común y de los otros tipos de análisis *ad hoc* que se han realizado en años recientes con respecto a la estrategia óptima para la internacionalización de la economía española en el futuro. Si gran parte del Cono Sur ya se ha identificado como un riesgo estratégico, y China y sus socios asiáticos como una gran oportunidad, nuestro índice no sólo confirma estas conclusiones provisionales, sino que también identifica otros riesgos en potencia o posibles oportunidades que habitualmente no se encuentran en el radar de España.

Esta primera versión del índice –que se publicará en un Informe Elcano 2005 a finales de marzo– contiene dos aspectos fundamentales: (1) un nuevo y elaborado **índice de interdependencia económica** para España; y (2) un **mapa de oportunidades y riesgos estratégicos** para la economía española.

La principal unidad de análisis en este nuevo Índice Elcano es el grado relativo de interdependencia económica y financiera que registra la economía española con respecto a las demás economías nacionales del mundo. Gran parte del trabajo de investigación inicial se ha concentrado en la compleja elaboración, en primer lugar, de las balanzas de pagos bilaterales que España ha registrado con cada uno de los países en cuestión a lo largo de los últimos años y, en segundo lugar, de las balanzas bilaterales de la posición inversora neta española.

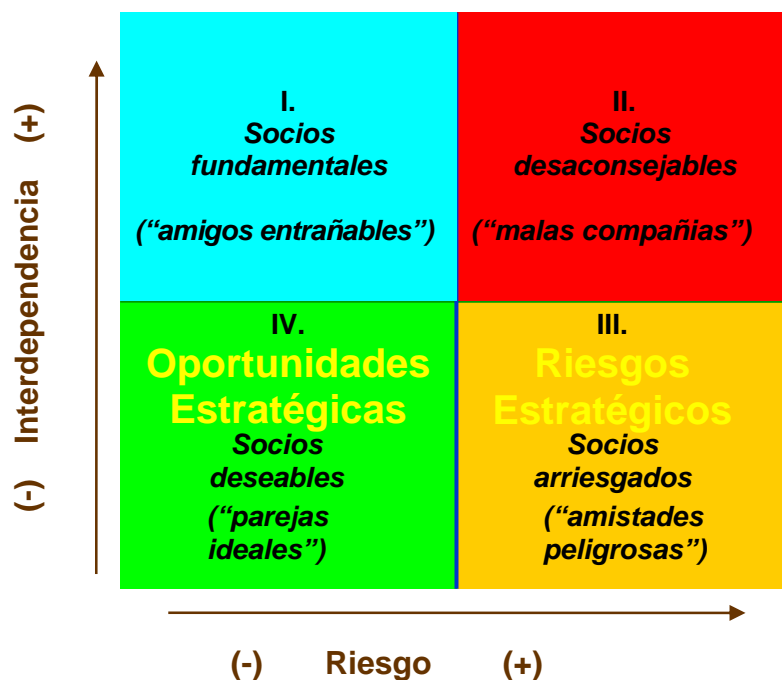
Basándonos en los datos recogidos en estas balanzas bilaterales, hemos creado un **índice de interdependencia económica española** para cada economía y para cada año durante un periodo relativamente largo.² Este índice de interdependencia incluye como variables todos los componentes más centrales de la cuenta corriente y de capital (o la cuenta financiera). Entre las 14 variables en total se encuentran los flujos comerciales mutuos de bienes y servicios (utilizando los ingresos por turismo como un *proxy*), los flujos y *stocks* mutuos de inversión directa y de cartera, y los *stocks* mutuos de activos y pasivos bancarios internacionales.

Introduciendo ponderaciones razonables para las interdependencias especialmente estratégicas para la economía española (como, por ejemplo, las importaciones de productos energéticos), estos índices de interdependencia se cruzan con otra unidad de análisis central de nuestro modelo: un índice paralelo de riesgo económico-político. Este índice se basa en el *ranking* de países que establecen los *ratings* de las agencias internacionales más conocidas (Standard & Poor's y Moody's). Estos *ratings* incorporan una gama amplia de factores económicos y políticos para evaluar el riesgo implícito de la deuda soberana a largo plazo (denominada en moneda extranjera) –uno de los indicadores más sintéticos para expresar el grado de riesgo económico y político que puedan afectar a inversiones, préstamos y comercio– de las varias economías del mundo.

² Este documento de trabajo solo recoge los índices correspondientes a los años 2000, 2001, 2002 y 2003, mientras que el Informe Elcano que se publicará a finales de marzo recogerá los índices desde 1993 hasta el año 2004. Para una explicación de la construcción del índice y una justificación más profunda de sus componentes, véase la sección sobre “Metodología del índice de interdependencia y del índice de riesgo”.

El uso combinado de estos dos índices produce un **mapa (o radar) de las oportunidades internacionales y riesgos estratégicos de la economía española**. El mapa se muestra en el Gráfico 1, en el que presentamos nuestro modelo básico. Los diferentes índices de interdependencia se miden con respecto al eje y, mientras que el eje x mide la posición de cada economía en términos de riesgo.³

Gráfico 1. Mapa de riesgos y oportunidades de la economía española



Nuestra hipótesis operativa es que la economía española experimentará un alto grado de interdependencia con las economías que implican el menor grado posible de riesgo. Por otro lado, asumiendo una natural tendencia a la aversión al riesgo excesivo, España debe tener niveles menores de interdependencia con las economías que exhiban un alto grado de riesgo. Esta hipótesis implica que la gran mayoría de las economías del mundo, una vez situadas en el mapa gráfico según sus correspondientes niveles de interdependencia y riesgo, estarán dispersas a lo largo de una curva de tendencia que tendrá pendiente negativa –con mayor o menor concavidad respecto al origen (dependiendo del año y de la relación empírica, para los agentes económicos españoles en su conjunto, entre interdependencia y riesgo)– y se extenderá desde el extremo noroeste (máxima interdependencia, mínimo riesgo) hasta el extremo sudeste (máximo riesgo, mínima interdependencia). En todo caso, no todas las economías del mundo se encuentran en, o cerca de, una hipotética curva de tendencia. En la realidad, algunas economías tienden a alejarse de la curva para situarse en uno de los cuatro cuadrantes del plano.

A primera vista, el cuadrante noroeste representa el ideal. Este espacio está reservado para las economías de bajo riesgo y con las que España mantiene una densa red de

³ Los índices de interdependencia, que se miden en relación al eje y, son de elaboración propia, mientras que los índices de riesgo, leídos en relación con el eje x, son las evaluaciones de riesgo establecidas cada año por las principales agencias internacionales de *ratings* (Moody's y Standard & Poor's). Véase la sección sobre "Metodología del índice de interdependencia y del índice de riesgo".

interconexiones económicas y financieras. En principio, España preferiría ver el mayor número de economías posible en este cuadrante y, en un mundo perfecto, estarían agrupadas a lo largo del eje y en posiciones altas. Esto implicaría una internacionalización de la economía española muy diversificada y con poco riesgo. En la realidad, encontramos economías en este cuadrante, pero pocas –el Reino Unido, Alemania y Francia–, como veremos más adelante. En la situación actual de España, se encuentran en este primer cuadrante sus socios fundamentales o “amigos entrañables”. En casi todos los casos son los países más grandes de la Unión Europea.

En el segundo cuadrante –el del noreste– encontramos los socios desaconsejables –lo que llamamos también “las malas compañías”–. Estas economías exhibirían los mismos niveles de alta interdependencia que los socios fundamentales de España (como Francia y el Reino Unido) pero con niveles de riesgo por debajo del umbral de *investment grade* (peor que el BBB- de S&P’s y el Baa3 de Moody’s). Estas relaciones económicas simplemente son inaceptables a largo plazo para una economía próspera, y representan un peligro estratégico de primera magnitud. Afortunadamente, durante todo el período objeto de nuestro estudio, ninguna de las economías del mundo tiene este perfil desde la perspectiva española, aunque algunas se aproximan.⁴

En el tercer cuadrante, el del sureste, aparecen los socios arriesgados. Muchas de las economías que se encuentran en esta zona del mapa son socios económicos con los que España tiene relativamente pocas relaciones económicas en términos globales pero que muestran un alto nivel de riesgo. Estos son peligros potenciales. El grupo de socios más preocupantes en esta categoría son proveedores de petróleo y gas con los que España mantiene relativamente pocos lazos económicos, salvo las estratégicamente importantes importaciones de productos energéticos.

Incluso más importantes, sin embargo, son las economías que aparecen en la parte superior de este cuadrante –es decir, las economías de alto riesgo con las que España por un motivo u otro ya ha desarrollado bastantes relaciones económicas y financieras–. Estas “amistades peligrosas” registran unos niveles de interdependencia con España relativamente altos dado su nivel de riesgo y representan un verdadero riesgo estratégico. Entre ellas encontramos algunas de las economías mayores de América Latina –en particular Argentina y Brasil– y, a veces, algunas de las economías más críticas para España por depender de ellas para su abastecimiento de petróleo y gas.

Siguiendo hacia el suroeste, por fin llegamos al último cuadrante. Aquí encontramos numerosas economías –unas grandes, otras pequeñas; algunas cercanas, otras más distantes– que hoy en día implican poco riesgo y con quienes las relaciones económicas de España están relativamente subdesarrolladas. Entre ellas, como veremos más adelante, están: China, Japón, y los otros asiáticos (es decir, los países de la ASEAN+3); Canadá, México, Chile y (potencialmente) EEUU (NAFTA-plus); las economías escandinavas y las de Europa Central y del Este (los países de las últimas ampliaciones de la UE, más otros

⁴ Pero esto no quiere decir que nunca podría ocurrir. De hecho, si desarrolláramos el mismo modelo de oportunidades y riesgos para otros países emergentes, como Argentina, por ejemplo, o Ucrania, los grandes vecinos con los que estos países mantienen relaciones económicas muy profundas –Brasil en el caso argentino y Rusia en el ucraniano– aparecerían en este segundo cuadrante de las “malas compañías”. Si en el futuro alguna economía aparece en este cuadrante para España, sin duda representaría un riesgo estratégico.

Europeos no miembros, como Noruega y Rusia⁵); y, posiblemente, los países del sur del Mediterráneo.⁶ Algunas de estas economías podrían ser denominadas verdaderas oportunidades estratégicas para España. Estos países serían las “parejas ideales” o “los objetos de deseo” de la economía española.

Conviene mencionar lo obvio. Es importante tener cuidado al interpretar nuestros resultados preliminares. No todas las economías localizadas en el último cuadrante (el de las “parejas ideales”) representan verdaderas oportunidades estratégicas. Por ejemplo, aunque pueda aparecer Nueva Zelanda en este cuadrante según esta primera versión del Índice Elcano, es probable que un análisis específico y pormenorizado del tamaño, distancia y posible relevancia relativa que puede representar este país para España – particularmente cuando este análisis se hace en un contexto comparativo de las otras posibles oportunidades similares como, por ejemplo, Canadá– determinaría que no representa en términos tangibles una oportunidad estratégica para la economía española.⁷

El caso de EEUU es ilustrativo en este sentido. Aunque aparece en el primer cuadrante (el de los socios fundamentales) en todos los años analizados por este trabajo (2000-2003), su posición tiende a estar en la zona inferior del cuadrante (por debajo de las posiciones del Reino Unido, Alemania y Francia) y más cerca de los socios deseables y las oportunidades estratégicas. Lo que es más, debido al gran tamaño de la economía estadounidense y su dinamismo, un ajuste que reflejara “factores de gravedad” posicionaría a EEUU más abajo y, posiblemente, en la zona que representa oportunidades estratégicas.

Para ajustar semejantes resultados posiblemente engañosos que puedan aparecer en esta primera versión del índice, se contempla la inclusión de “factores de gravedad” (tamaño, crecimiento y distancia) en futuras versiones anuales del índice.⁸ Sin embargo, en este documento de trabajo que adelanta los resultados provisionales –y en la versión final del índice para 2005 que analizará un Informe Elcano que se publicará a finales de marzo– aplicaremos un análisis especial a todas las aparentes oportunidades que parezcan más interesantes a fin de corregir posibles distorsiones.

Por otro lado, tampoco todas las economías del tercer cuadrante (el de los socios arriesgados –o “amistades peligrosas”–) deberían considerarse verdaderos riesgos estratégicos. Nigeria, por ejemplo, sale en varios años en el cuadrante de “amistades peligrosas” y, sin embargo, el mercado de petróleo sigue siendo fungible, un hecho que hace que la demanda española de las importaciones de petróleo nigeriano sea más elástica –es decir, que España podría sustituir el petróleo de Nigeria por importaciones de otras fuentes rápida y fácilmente en la mayoría de las circunstancias–. Dado que España apenas

⁵ Aunque Rusia seguía por debajo del umbral de *investment grade* durante el periodo 2000-2003, en 2004 recibió un *rating* de *investment grade* de Moody's (Baa3) y en febrero de 2005 recibió el BBB- de S&P's).

⁶ Argelia ya se encuentra en el cuadrante de las oportunidades estratégicas, habiendo experimentado una mejora de su *rating* en 2001 (de BBB- a BBB). Túnez también se encuentra en este cuadrante, con el mismo *rating*. En 2003, por su parte, Marruecos estaba justo en la frontera de esta zona con un *rating* de BB+ (después de haberse mejorado de un BB- en 2000), mientras que Libia, que seguía en 2003 en el extremo peor del índice (D en 2000-01, y SD en 2002-03), podría experimentar una mejora en su *rating* a raíz de la reciente normalización de las relaciones con EEUU y Europa.

⁷ En realidad, Nueva Zelanda no aparece en nuestra muestra de los 25 países con los índices más altos de interdependencia, ni Canadá aparece en cada uno de los cuatro años analizados. De todas formas, sí aparecerían en una muestra más grande.

⁸ Véase la sección “Elementos para mejorar el índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos en sus siguientes versiones”.

tiene relaciones económicas con Nigeria más allá de sus importaciones de petróleo, el riesgo estratégico que Nigeria implica para España es bastante matizable.

De forma similar, aunque Argelia aparece en todos los años considerados en el cuadrante de oportunidades estratégicas –dado su *rating* de riesgo relativamente favorable–, si su riesgo aumenta en el futuro, representaría un riesgo estratégico mucho más preocupante para España (que Nigeria, por ejemplo), porque el suministro de gas es mucho más dependiente de una infraestructura específica que el suministro de petróleo en general. En este sentido, con los mismos niveles de interdependencia y riesgo, los proveedores de gas representarían un riesgo estratégico mayor para España que las economías que exportan petróleo.

Sin embargo, una profundización de las relaciones económicas con Argelia –considerando el peso de las relaciones con España para la economía argelina– posiblemente contribuirá a un *feedback* positivo que podría mejorar el nivel de riesgo asociado con este país, arraigando su economía más solidamente en el cuadrante de oportunidades estratégicas. Esta posibilidad –de disminuir el riesgo a través de un aumento de la interdependencia– no sería tan factible en el caso de una economía mucho más grande y geográficamente distante, en que las interacciones con España tendrían mucha menor importancia relativa (como, por ejemplo, Indonesia). En esta versión del índice hacemos un análisis específico para diferenciar estos casos, pero las versiones futuras se ajustarán directamente para reflejar tales fenómenos, posiblemente a través de la incorporación al índice del nivel de importancia relativa que la interdependencia con España implica para otras economías.⁹

Metodología de la investigación

El grupo de trabajo

En el desarrollo del trabajo hay que destacar las contribuciones y los debates que han realizado –en los seminarios celebrados en julio de 2004 y en enero de 2005– los miembros del grupo de trabajo del área de Economía y Comercio Internacional del Real Instituto Elcano integrado por (además de los autores): Fernando Fernández, Manuel Conthe, Henrik Lumholdt, Guillermo de la Dehesa, Jaime Requeijo, Juan Iranzo, José María Marín Quemada, Fidel Sendagorta y Alejandro Lorca.¹⁰

Este grupo ha discutido a fondo, junto con los autores, la estructura más apropiada para el modelo y la metodología de los índices. Ha revisado todos los argumentos a favor y en contra de las posibles (y factibles) variables a incluir en el índice, de las diferentes ponderaciones posibles de las variables y de los índices alternativos de riesgos que se podrían haber utilizado. Finalmente, el grupo llegó a un consenso de opinión sobre el tipo de metodología que sería más apropiado y factible para utilizar en el estudio. La metodología que describimos a continuación es un reflejo fiel de las posiciones del grupo de trabajo sobre las varias cuestiones metodológicas, a veces difíciles, con que hemos tenido que tratar.

⁹ Véase la sección “Elementos para mejorar el índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos en sus siguientes versiones”.

¹⁰ El grupo de trabajo se reunió para discutir y repasar el desarrollo de este proyecto el 23 de julio de 2004 y el 28 de enero de 2005. Sin embargo, tenemos que destacar que dos grupos más reducidos, compuestos por Dehesa, Requeijo e Iranzo por un lado, y Lumholdt, Conthe y Alberola por otro, se reunieron con los autores durante el otoño de 2002 y verano de 2003, respectivamente, para pensar y discutir los posibles caminos a seguir en la construcción de este índice de oportunidades y riesgos estratégicos.

Al mismo tiempo, tenemos que agradecer los interesantes comentarios de Enrique Alberola, del Banco de España, y la colaboración de Kevin Carr en el diseño inicial de las bases de datos. También debemos reconocer el trabajo clave que han realizado las profesoras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE) y de la Universidad Pontificia de Comillas de Madrid, Aurora García Domonte, Lourdes Fernández y Cristina Lozano, bajo la dirección de Alfredo Arahuetes, en las laboriosas tareas de preparación de las bases de datos, de elaboración de los índices y de discusión del modelo.

El índice de interdependencia

Este índice se ha elaborado siguiendo, en lo posible, la estructura de las balanzas de pagos bilaterales de la economía española con todos los países del mundo con los que existe algún tipo de relación económica. En este sentido, la idea ha sido la de construir un índice que recoja las transacciones corrientes bilaterales de la economía española y, al mismo tiempo, los movimientos de capital. Por eso, se considera como interdependencia tanto los movimientos de salida de bienes, servicios, y capitales como los de entrada de estos mismos tipos de elementos procedentes del exterior. Y, también, dada la importancia de los movimientos de capital, se han incorporado como variables los *stocks* de inversiones directas, de inversiones de cartera y de préstamos, tanto exteriores en España como españoles en el exterior.

Así, se acordó que las variables que integrarían el índice serían las siguientes:

- Exportación de bienes: V_1
- Importaciones de bienes excepto energía: V_2
- Importaciones de energía: V_3
- Ingresos por turismo: V_4
- Flujos de inversiones directas españolas en el exterior: V_5
- Flujos de inversiones directas extranjeras en España: V_6
- *Stock* de inversiones directas españolas en el exterior: V_7
- *Stock* de inversiones directas extranjeras en España: V_8
- Flujos de inversiones de cartera españolas en el exterior: V_9
- Flujos de inversiones de cartera extranjeras en España: V_{10}
- *Stock* de inversiones de cartera españolas en el exterior: V_{11}
- *Stock* de inversiones de cartera extranjeras en España: V_{12}
- *Stock* de préstamos españoles al exterior: V_{13}
- *Stock* de préstamos del exterior en España: V_{14}

Todas las variables han sido tomadas en valores absolutos, puesto que lo que importa es la intensidad de la relación, con independencia de su sentido. En cualquier caso, las únicas variables que podrían presentar signos negativos son los flujos netos de inversiones directas y de cartera, y son las que se han tomado con signos positivos. La idea de incorporar los *stocks* de inversiones se ha considerado pertinente porque si se considerasen sólo los flujos podría quedar difuminado el perfil de lo que representa un país para la economía española, así como también la importancia de inversores extranjeros para nuestro país. Es decir, puede suceder que a lo largo de un período disminuyan los flujos de inversión extranjeros en España o de España en el exterior, pero eso no significa que los intereses exteriores de España o de inversores extranjeros en España hayan desaparecido,

sino que apenas habrán cambiado de intensidad, ya que los *stocks* de inversiones pueden seguir siendo importantes. En todo caso, en los años en los que se hayan registrado flujos de inversiones negativos, la variación de los *stocks* de inversiones se encargan de captar ese fenómeno aminorando su cuantía.

Tras las diversas discusiones, el índice de interdependencia que resultó más adecuado para construir el radar de las oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española calculado para cada país *n* tiene la expresión siguiente:

$$I_t^n = \frac{\sum_{k=1}^m p_k \frac{X_{k,n}}{TV_k}}{\sum_{k=1}^m p_k}$$

Siendo:

- **m** el número de variables utilizadas para la construcción del índice.
- **X_{k,n}** la cantidad de la variable k intercambiada con el país n.
- **TV_k** la cantidad total de la variable k intercambiada ese año.
- **p_k** la ponderación de cada variable **V_k**, que refleja el peso de cada variable y la proporción de intercambio con cada país respecto del intercambio total.

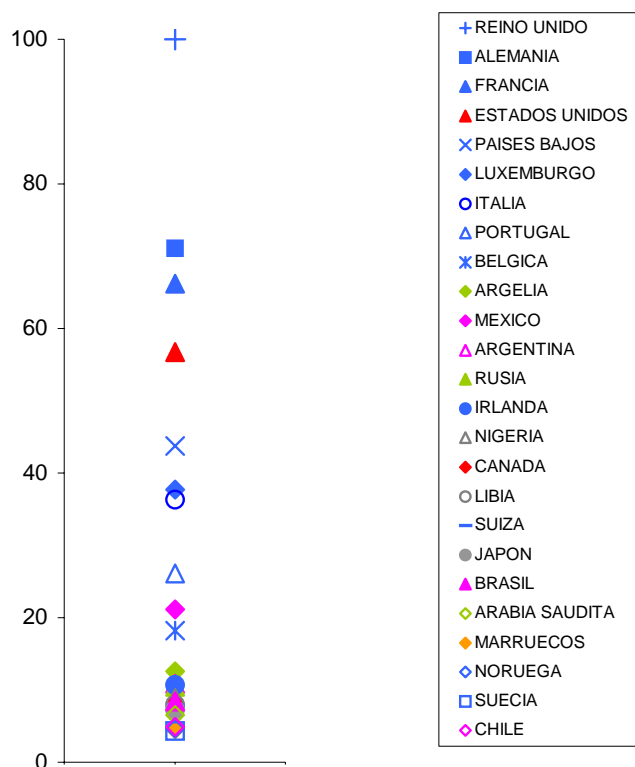
El índice de interdependencia trata de reflejar, en un número que se colocará en el eje de ordenadas, el grado de interdependencia de España con los diferentes países mediante la construcción de una magnitud adimensional que evite los problemas derivados de las unidades y que, por tanto, haga posible realizar comparaciones. Cada variable ha recibido la ponderación 1 salvo la correspondiente a importaciones de energía que ha sido ponderada por 2. Se pueden ver los resultados del índice de interdependencia para el año 2003 en el Gráfico 2, donde se muestra la posición de las 25 economías más integradas con la española.

(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 2. El índice de interdependencia

Índice de Interdependencia Año 2003

25 principales socios



El índice de riesgo

Una vez calculados los índices de interdependencia para todos los países con los que la economía española ha registrado algún tipo de relación exterior, en cada uno de los años del período 2000-2003, se han seleccionado los 25 países con mayor índice de interdependencia I_t^n . A estos países se les ha asociado un nivel de riesgo-país –colocado en el eje de abscisas de menor a mayor riesgo– según las calificaciones otorgadas por dos de las principales agencias internacionales de *ratings* (Standard & Poor's y Moody's).

Se consideró la posibilidad de construir un índice propio para expresar los varios grados de riesgo, pero después de discutir el asunto en varias ocasiones dentro del grupo de trabajo, se decidió utilizar un barómetro de riesgos que ya se había desarrollado y que disfrutara de una aceptación universal. Aunque seguimos pensando en la posibilidad de desarrollar nuestro propio índice de riesgos en el futuro, no lo consideramos esencial para nuestros objetivos de momento, dada la gran envergadura de semejante tarea.¹¹ A pesar de las muchas críticas que han recibido los *ratings* de las agencias internacionales (Standard & Poor's y Moody's), son barómetros que disfrutaban de un reconocimiento amplio e internacional. Después de mucha discusión, el grupo de trabajo llegó a la conclusión de

¹¹ Véase “Elementos para mejorar el Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos en sus futuras versiones”.

que serían tan óptimos como cualquier otro índice ya existente para utilizar como base de un índice de riesgo. En el Gráfico 3 se muestra el índice de riesgo para el año 2003, basado en los *ratings* de Standard & Poor's y Moody's.

Gráfico 3. Índice de riesgo, 2003



El nuevo Índice Elcano: el mapa a partir de la combinación de los índices de interdependencia y riesgo

Una vez determinados los índices de interdependencia y asociados los índices de riesgo a cada país, ya se tienen las condiciones necesarias para que los países se sitúen en el mapa o radar, es decir, en un cuadrante de 90 grados determinado por los ejes de interdependencia y riesgo. Se han calculado y establecido ambos índices para todos los países con los que tiene relaciones la economía española. En el informe que se está elaborando para finales de marzo se incluirán los primeros 50 países, pero en esta primera versión el radar se ha construido con un grupo más reducido. Así, en el radar se recoge la situación de los 25 principales socios de la economía española a partir de la distribución de puntos formada por la pareja de valores de los dos índices señalados, para cada uno de los años del período 2000-2003. Una vez colocados los países en el radar, en función de su grado de interdependencia y riesgo en cada año quedan distribuidos en alguna de las cuatro zonas establecidas en el modelo y en las que se ha dividido el cuadrante. De esta forma, según las posiciones de los países en el radar se puede proceder a analizar la naturaleza de su interrelación con la economía española y su trayectoria a lo largo de los años del período considerado.

Análisis de los resultados preliminares: el Índice Elcano para el período 2000-2003

En la etapa considerada en este trabajo, 2000-2003, las actividades internacionales de la economía española se concentran en porcentajes superiores al 80% (véanse los índices de concentración recogidos en los anexos) en un grupo integrado por 25 países (véanse a continuación los Gráficos 4 a 7). Este grupo de 25 países se encuentra formado, casi todos los años, por los mismos países, con cambios apenas en las dos o tres últimas posiciones, lo que ha hecho que incluyamos las trayectorias seguidas también por estos países una vez

que han aparecido alguna vez en las 25 primeras posiciones.

En cada uno de los años se registran variaciones en los grados de interdependencia y, en algunos casos, en los niveles de riesgo-país, pero existen regularidades que permiten clasificarlos según el modelo recogido en el primer epígrafe de este trabajo; es decir, que los países en función de las relaciones establecidas con la economía española se sitúan en diversas posiciones de interdependencia y riesgo, y de esta forma se presentan como socios fundamentales (“amigos entrañables”), socios desaconsejables (“malas compañías”), riesgos estratégicos (socios arriesgados o “amistades peligrosas”) y oportunidades estratégicas (socios deseables o “parejas ideales”).

En el cuadrante noroeste o zona 1, denominada área de socios fundamentales (o “amigos entrañables”), se sitúan países con los que la economía española ha establecido altos grados de interdependencia con bajos niveles de riesgo. En este área se encuentran economías de gran tamaño, casi todas muy cercanas geográficamente a España y que han establecido con la economía española una tupida red de interconexiones, con registros significativos en una amplia gama de las variables consideradas: exportaciones e importaciones de bienes, ingresos por turismo, flujos de inversiones directas recibidas y realizadas, flujos de inversiones de cartera recibidas y realizadas, *stocks* de inversiones directas y de cartera recibidas y realizadas, y *stocks* de activos y pasivos bancarios. Por su alto grado de interdependencia y bajo riesgo son socios fundamentales que deberían ser “amigos entrañables”, es decir, países con los que se debe conservar ese nivel de relación. En este cuadrante se sitúan habitualmente, con muy ligeras variaciones, las tres principales economías europeas –el Reino Unido, Alemania y Francia–. A este grupo se le ha denominado Unión Europea A (véanse los Gráficos 4 a 7 y 8 a 11). En este área se encuentra también Estados Unidos, país con el que el grado de interdependencia se establece fundamentalmente con las variables que registran los movimientos de capital y los *stocks* de cada una de las tres modalidades de capitales –directas, de cartera y de préstamos–.

En una zona de intersección entre el cuadrante noroeste o zona 1 y el cuadrante suroeste o zona 4 –cuyo área se ha denominado oportunidades estratégicas (socios deseables o “parejas ideales”)– se encuentra un grupo de países de la Unión Europea con bajo riesgo, tamaños de mercado inferiores a los anteriores y también próximos a España; sus relaciones con la economía española son similares a las señaladas para el grupo anterior, es decir, han trenzado importantes relaciones comerciales y turísticas, realizan y reciben flujos de inversiones directas, cuentan con *stocks* de inversiones directas y de cartera y también con *stocks* de activos y pasivos bancarios. En este grupo se sitúan Italia, Países Bajos, Portugal y Luxemburgo, y se le ha denominado Unión Europea B. No obstante, hay que tener presente que la interdependencia de la economía española con los Países Bajos y Luxemburgo tiene una naturaleza esencialmente financiera, lo que confiere a las relaciones un carácter bastante especial y, por lo tanto, de una menor diversidad que las establecidas en los casos de Italia y Portugal.

En el cuadrante suroeste o zona IV se encuentra también, junto a los socios deseados propiamente dichos –que están situados en la mitad superior de éste área–, el área de oportunidades estratégicas (socios ideales). Aquí se localizan diversos tipos de países que conviene distinguir. En primer lugar, un tercer grupo de países de la Unión Europea que cuentan con características similares a los dos grupos anteriores pero con una reducida

dimensión en las relaciones comerciales, turismo, inversiones y activos y pasivos financieros cruzados con la economía española. Este grupo, denominado Unión Europea C, se encuentra integrado por Bélgica, Suecia y, durante varios años, Irlanda. Las tres agrupaciones de la Unión Europea –Unión Europea A, B y C– no aparecen con nitidez en los Gráficos 4 a 7; sin embargo, aparecen con claridad en los Gráficos 8 a 11. En segundo lugar, también en Europa, pero no en la Unión Europea, encontramos a Suiza y Noruega. Y, ya fuera de Europa, se sitúan en este área Arabia Saudí y Argelia (principalmente, aunque no sólo, proveedores de petróleo y gas respectivamente), México, Chile, Australia, Canadá y Japón. Son oportunidades estratégicas porque presentan rasgos interesantes de oportunidades potenciales. Sin embargo, estas potencialidades sólo pueden aprovecharse teniendo en cuenta las características de cada país y de sus relaciones con España. Cabe destacar que algunas otras economías que no figuran entre los 25 países con que España actualmente tiene más interdependencia (como, por ejemplo, China) aparecerían en este cuadro y que, por lo tanto, representan potencialmente oportunidades estratégicas.

Gráfico 4. Año 2000

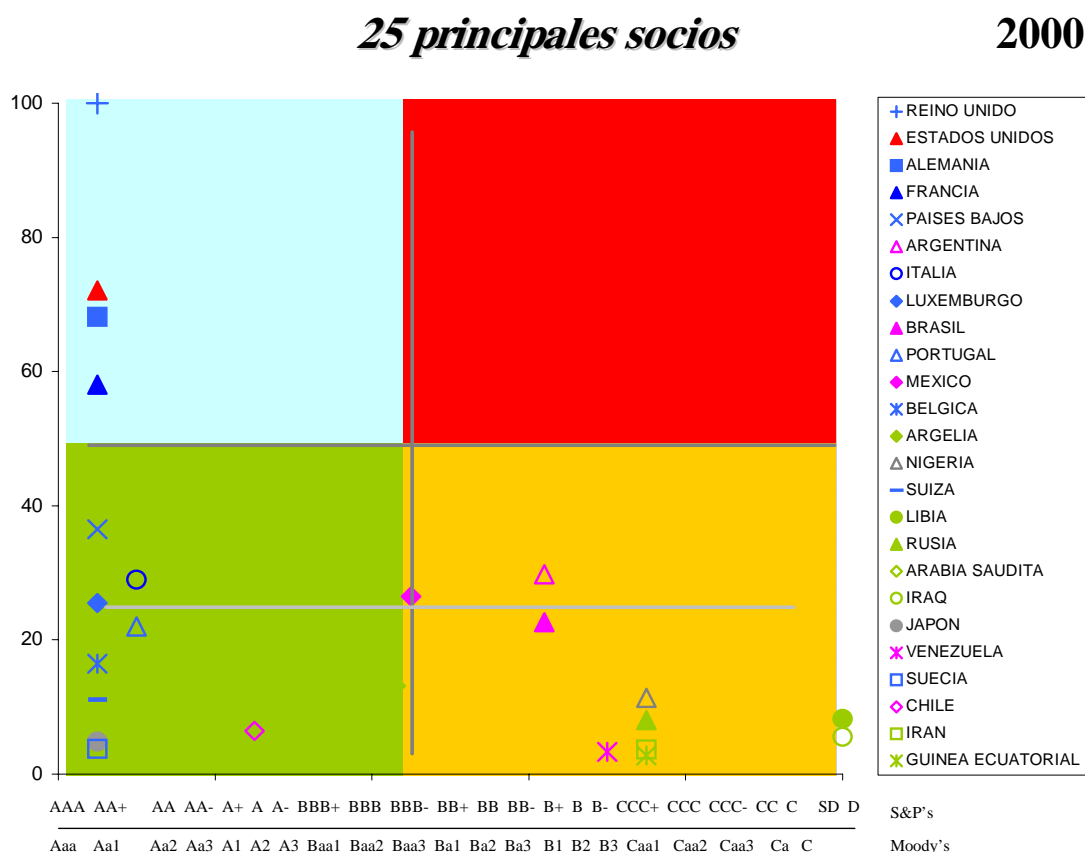
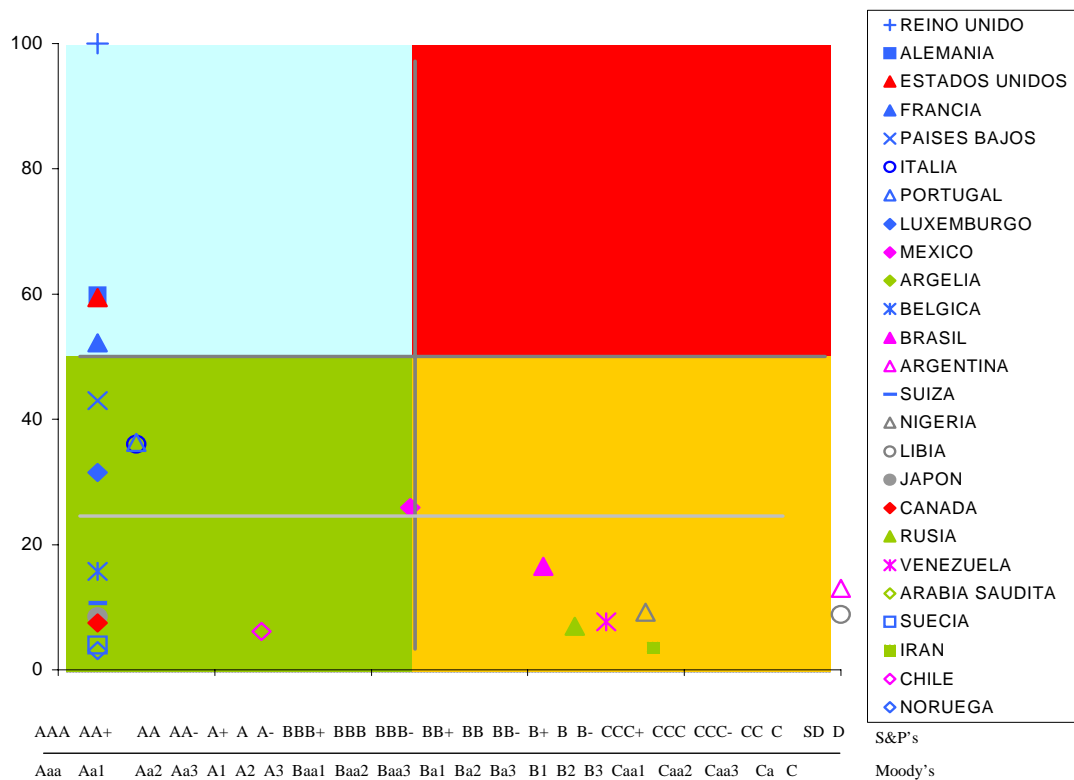


Gráfico 5. Año 2001

25 principales socios

2001

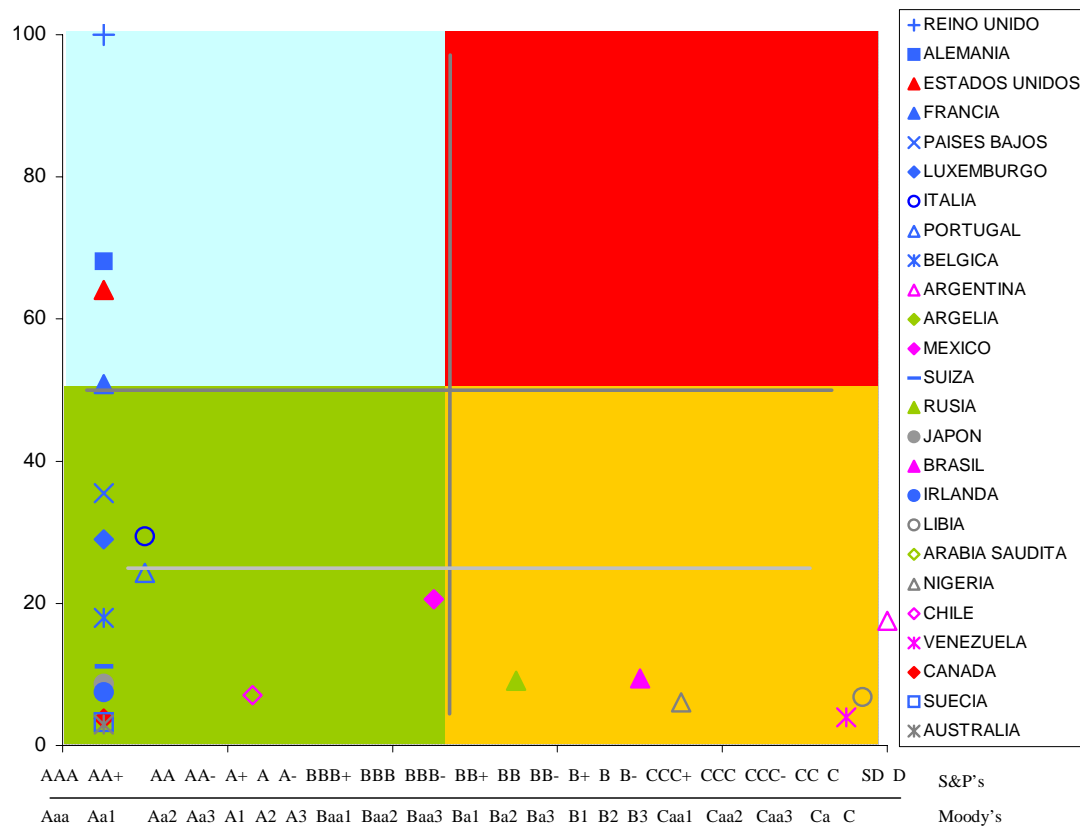


(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 6. Año 2002

25 principales socios

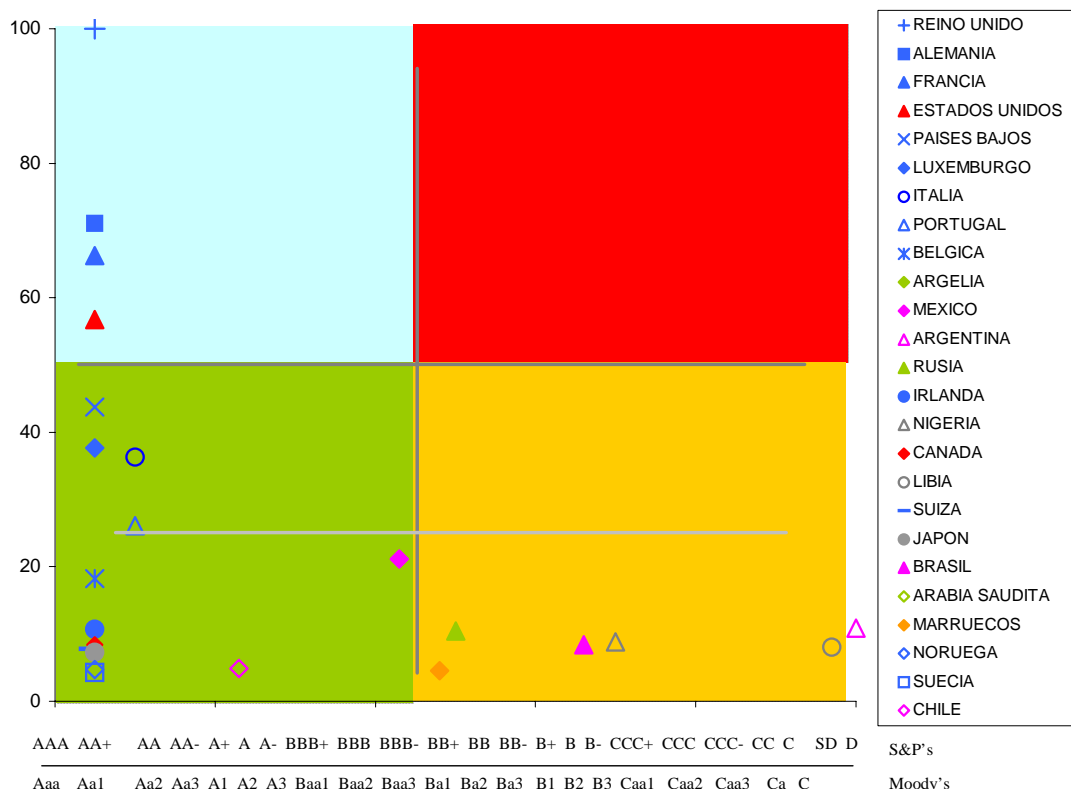
2002



(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 7. Año 2003
25 principales socios

2003



La zona noreste o zona II es la de los socios desaconsejables (las “malas compañías”) y en ella se encuentran países con los que la economía española tiene elevados grados de interdependencia y altos niveles de riesgo, lo que los convierte realmente en “malas compañías”. En este área del radar no se ha localizado ningún país en ninguno de los años del período 2000-2003.

La zona sureste o zona III, se ha dividido en dos sub-áreas. La mitad superior es la zona de riesgos estratégicos, en la que se situarían los países con mayor grado de interdependencia y más alto riesgo; en la mitad inferior se encontrarían localizados los socios arriesgados o países con los que existe un importante grado de interdependencia y elevados niveles de riesgo, es decir, países amigos con los que existen buenas relaciones económicas de diversa naturaleza con alto riesgo, de ahí que hayan sido considerados y, por tanto, denominados en segunda acepción “amistades peligrosas”. En este área se encuentran tres tipos de países: (1) Guinea Ecuatorial (en 2000), Irán, Iraq (en 2000), Libia, Nigeria y Rusia –principalmente, proveedores de recursos energéticos–; (2) Marruecos, y (3) tres importantes países de América Latina –Argentina, Brasil y Venezuela–.

Tienen en común que son países que pasan por fases de altos niveles de riesgo, pero la naturaleza de la interdependencia con la economía española es muy distinta en cada uno de los tres. El grupo de países proveedores de recursos energéticos dista de ser un grupo homogéneo. Con Irán y Rusia –como ha sucedido con Arabia Saudí y Argelia– la economía española ha establecido relaciones más amplias que las derivadas de la importación de petróleo y gas, puesto que ha aumentado su participación en las exportaciones españolas. Estos países forman el grupo A de exportadores de productos energéticos. Mientras tanto, el grupo B lo integran Iraq, Libia y Nigeria, puesto que son

economías cuya variable de relación casi exclusiva con la economía española es la importación de productos energéticos.

El hecho de que sean países con elevados niveles de riesgo no debe llevar a la conclusión precipitada de que lo mejor para la economía española sería la búsqueda de los mismos recursos en otros países de menor riesgo. Hay que tener en cuenta que la diversificación e intensificación de las relaciones puede contribuir a disminuir el riesgo de los países y, por tanto, a que sigan una trayectoria temporal en la que se desplacen desde la zona de “amistades peligrosas” hacia la zona IV de oportunidades estratégicas, tal y como ha sucedido en los casos de Argelia y Arabia Saudí (véanse los Gráficos 4 a 7), o que se encuentren en posiciones avanzadas de la trayectoria hacia ese área de “parejas ideales” como en el caso de Rusia (véanse también los Gráficos 4 a 7 y 19) y quizá en los próximos años de Libia.

En este área de socios arriesgados se sitúan también aquellos países en los que la interrelación con la economía española, en los años recientes, se ha realizado por la búsqueda de oportunidades de mercado mediante inversiones directas, lo que ha contribuido a intensificar las relaciones comerciales que tradicionalmente habían permanecido en niveles muy reducidos. Este grupo está formado por los principales países de América Latina –Argentina, Brasil y Venezuela– que, en el período analizado, han registrado una trayectoria desde menores niveles de riesgo hacia mayores niveles. De este grupo ha salido en los primeros años del período analizado México, en tanto que Chile ya había salido con anterioridad para situarse en la zona de oportunidades estratégicas. La denominación de “amistades peligrosas” no constituye una categoría negativa, sino que se trata de reflejar la creciente vinculación de estos países con la economía española (y, por tanto, el alto grado de interdependencia alcanzado) y, al mismo tiempo, el elevado nivel de riesgo, que en algunos casos se ha agravado hasta el máximo como en el caso de Argentina. Esa mayor vinculación se inició en la segunda mitad de los años noventa y ha continuado, de manera moderada, en los años dos mil, pero es una vinculación con elevados niveles de riesgo que, sin embargo, han mejorado de forma gradual, salvo en los casos de Argentina y Venezuela.

Socios fundamentales o “amigos entrañables”: Unión Europea A –el Reino Unido, Alemania y Francia– y Estados Unidos

Son economías con mercados de gran tamaño, muy cercanas geográficamente a España, que han trenzado una amplia red de relaciones con la economía española y cuentan con los niveles de riesgo más bajos. Son los principales mercados de destino de las exportaciones españolas y el origen también de las mayores importaciones; el origen principal de los ingresos por turismo, que, además, cuentan con una destacada participación en los flujos de inversiones directas y de cartera recibidas en España y realizadas por las empresas españolas, y de *stocks* de inversiones directas, de cartera y de activos y pasivos bancarios. Este entramado de relaciones ha originado un alto grado de interdependencia entre España y estos países, por lo que se sitúan, durante el período analizado, de forma muy destacada, en el grupo con el que la economía española está más estrechamente vinculado (véanse los Gráficos 4 a 7 y los índices de concentración del Anexo). Por orden de importancia, destaca en primer lugar el Reino Unido, que ocupa la posición más alta en los cuatro años analizados, seguido de Alemania y Francia, que se sitúan en el segundo, tercer o cuarto lugar en función de los desplazamientos de Estados Unidos en cada uno de los años (véanse los Gráficos 8 a 11 y el Gráfico 12).

En la interdependencia con Estados Unidos predominan, sobre todo, las inversiones directas y las inversiones de cartera recibidas por la economía española, y los *stocks* de préstamos cruzados. La importancia de los movimientos de capital supera, de manera significativa, la de las relaciones comerciales, que representan 1/5 de las registradas con los países de la Unión Europea A. Resulta indudable que el grado de interdependencia con Estados Unidos sitúa a este país en la zona de socios fundamentales junto a los países de la Unión Europea A. Pero su trayectoria –al contrario que la del Reino Unido, Alemania y Francia– es descendente desde el año 2000 al año 2003 (véase el Gráfico 30) y parece, desafortunadamente, que ha seguido en esa línea en 2004. Aún así, es un socio fundamental y sigue situado en la zona I, aunque da la impresión que se desliza hacia la zona de socios deseables. En cualquier caso, Estados Unidos es un socio fundamental y cuando menos sería el más importante de los socios deseables. Esto significa que hay que diseñar estrategias para fortalecer la interdependencia, es decir, mejorar nuestras condiciones de atracción de inversiones directas y de cartera, y estimular la búsqueda de las oportunidades, en su mercado, para inversiones directas y exportaciones españolas.

Gráfico 8. Unión Europea, año 2000

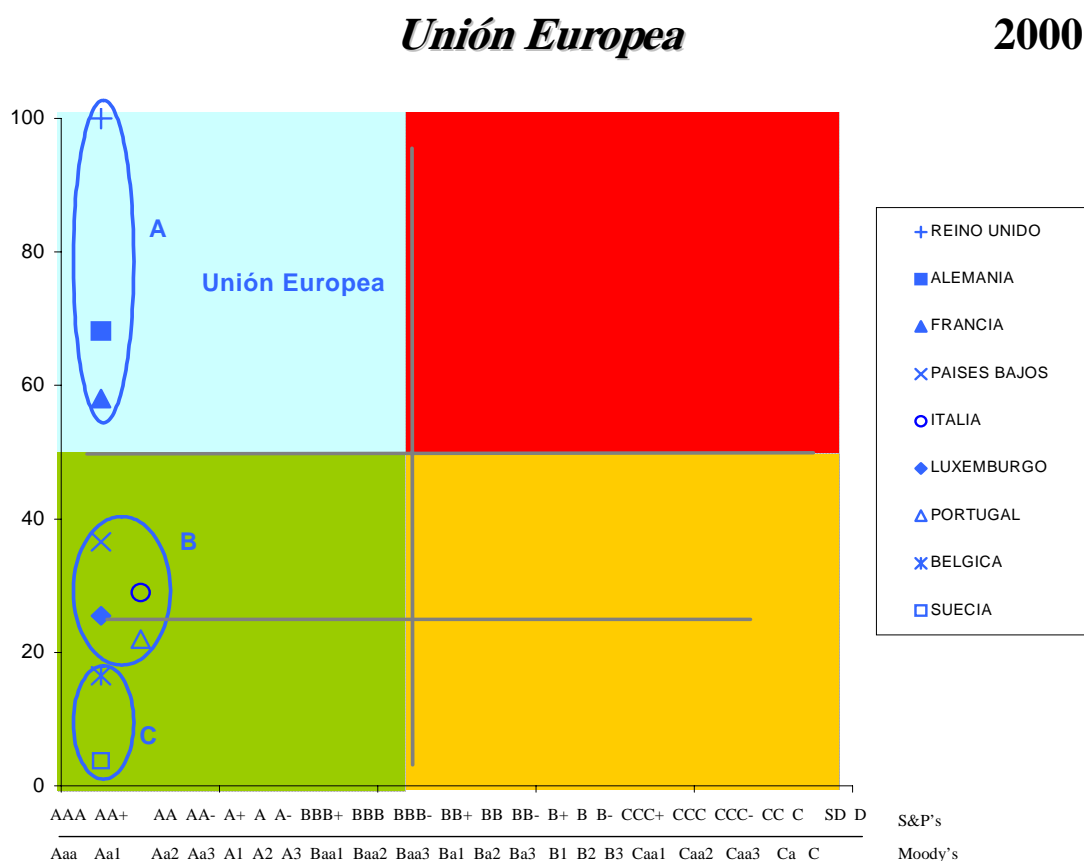
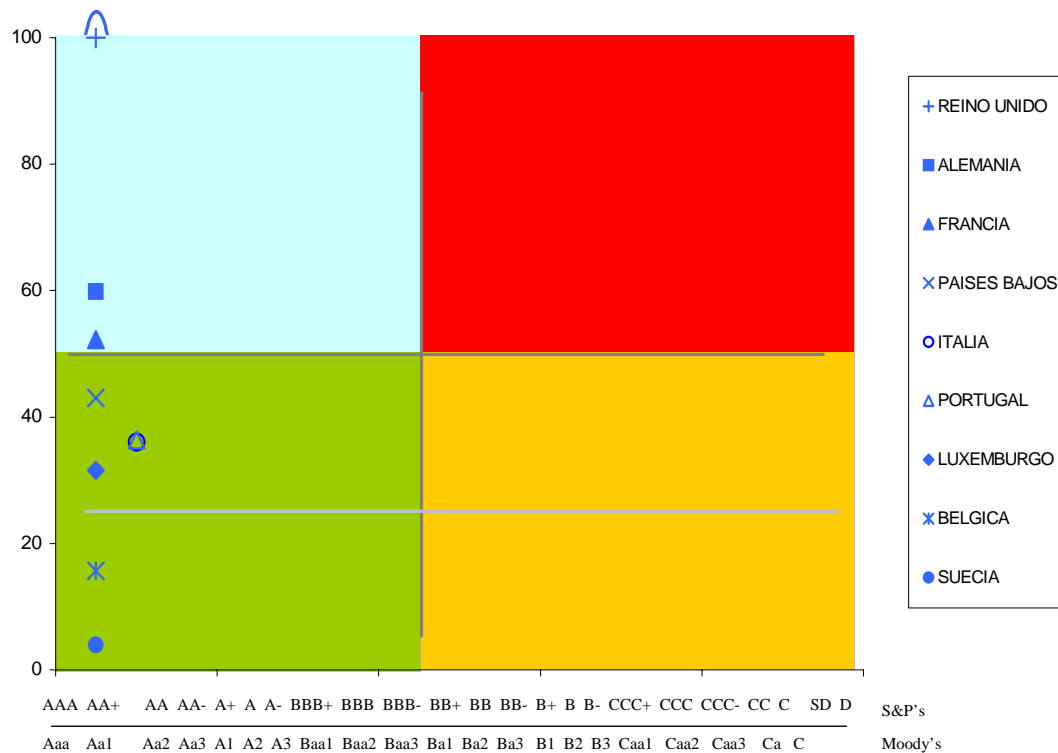


Gráfico 9. Unión Europea, año 2001

Unión Europea

2001

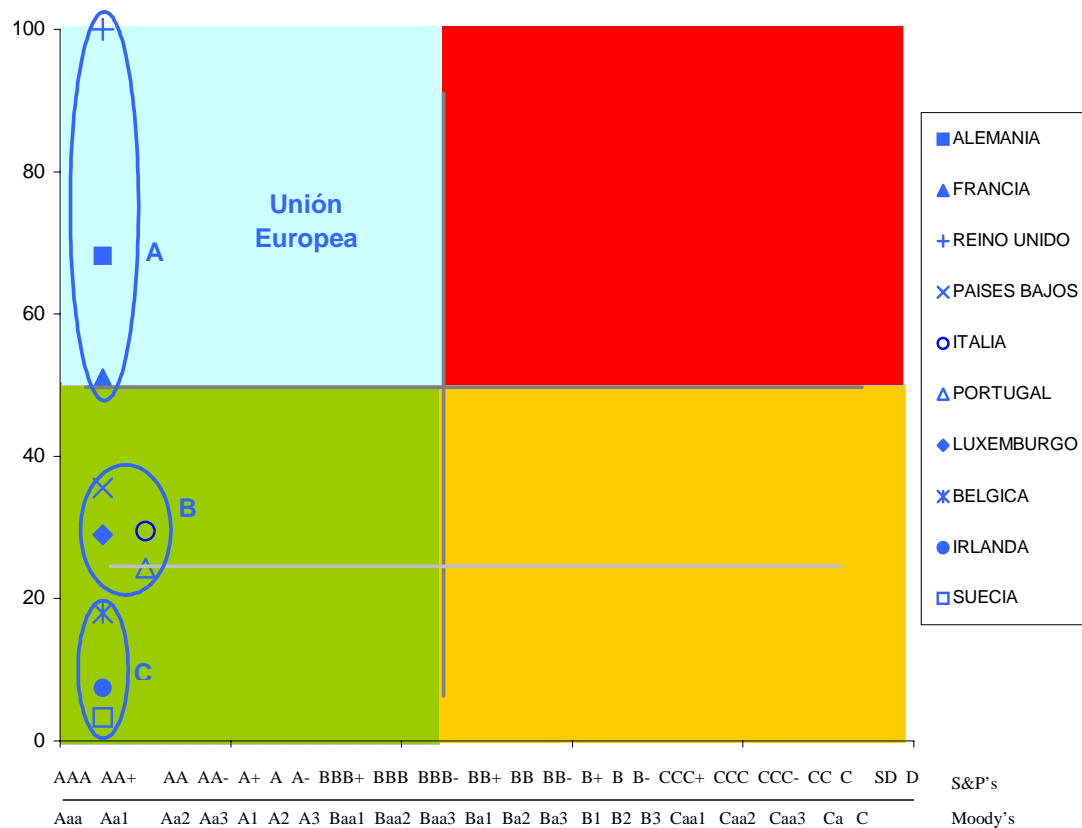


(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 10. Unión Europea, año 2002

Unión Europea

2002

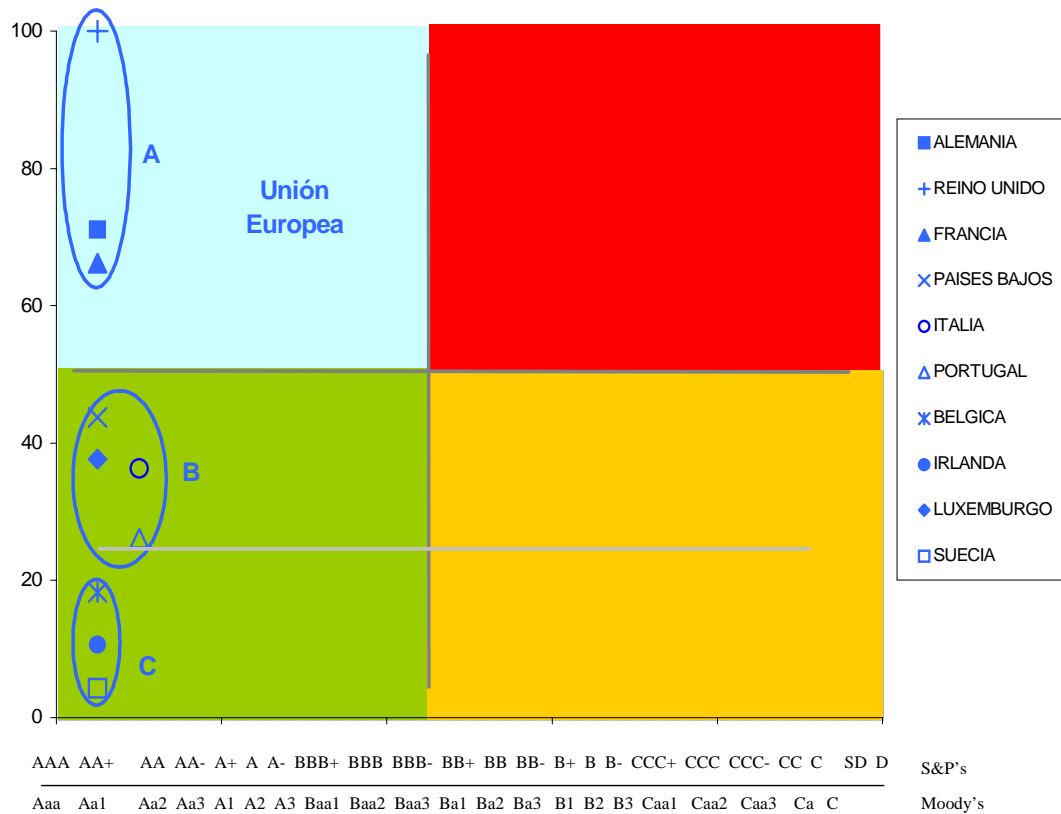


(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 11. Unión Europea, año 2003

Unión Europea

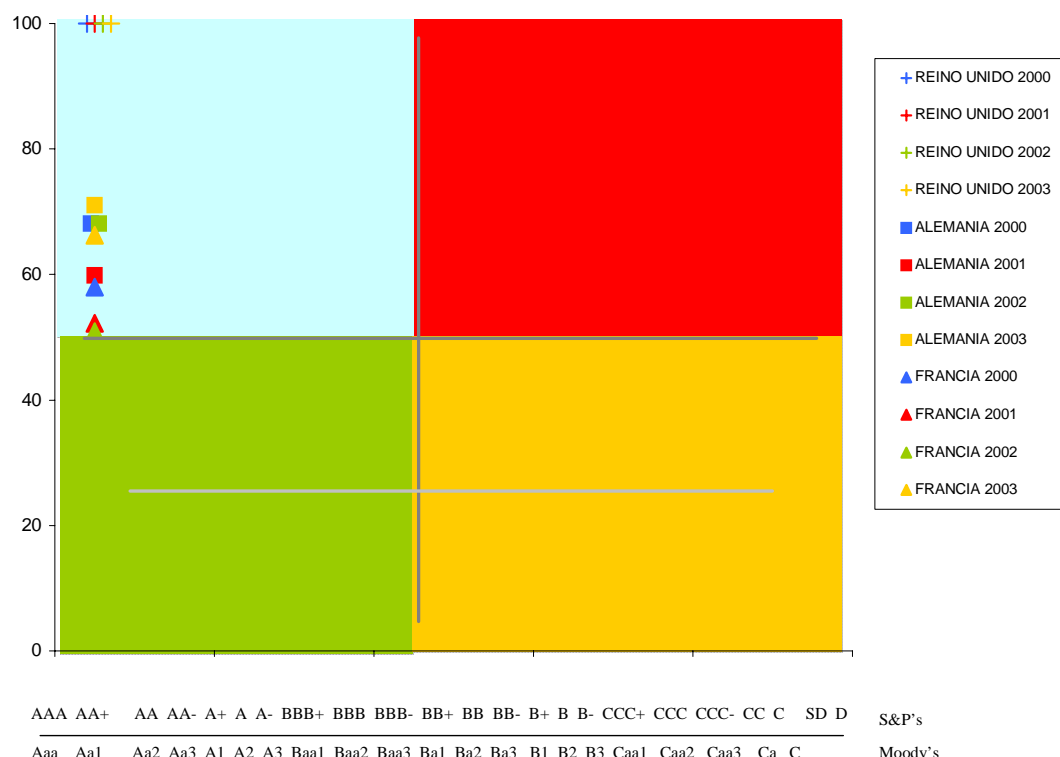
2003



(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 12. Unión Europea, países A

Unión Europea A



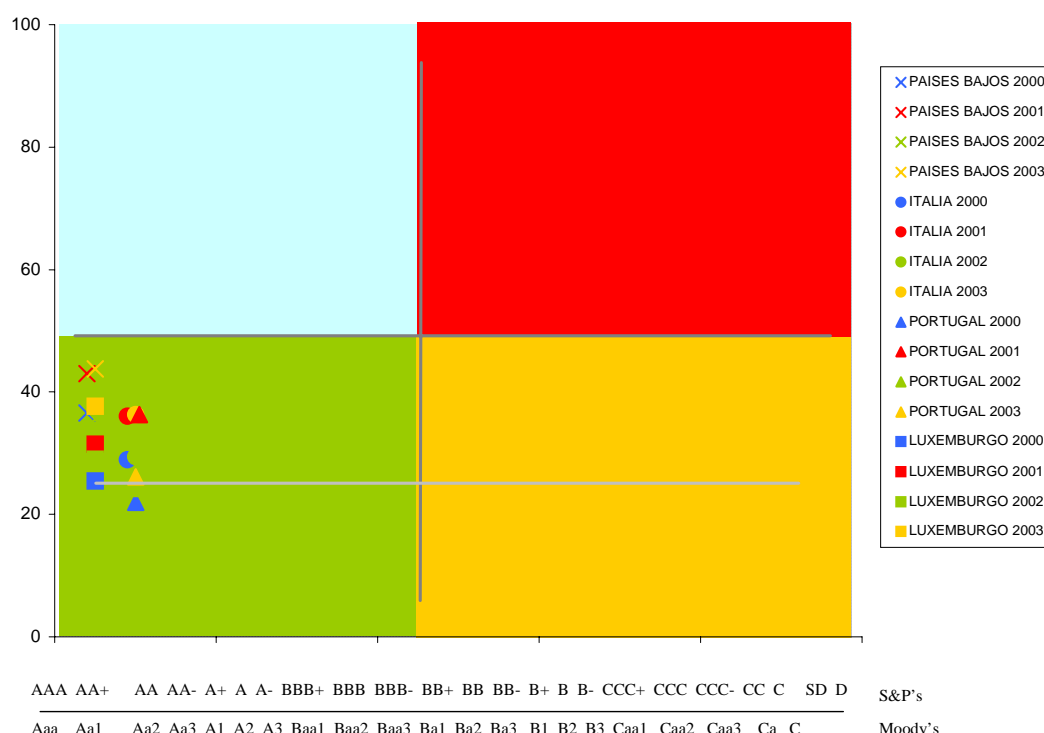
Socios deseables en la Unión Europea: los países de la Unión Europea B (Italia, Países Bajos, Portugal y Luxemburgo), en la trayectoria hacia socios fundamentales

Italia, Países Bajos, Portugal y Luxemburgo constituyen un grupo de países de la Unión Europea con tamaños de mercado inferiores a los de Alemania, Francia y el Reino Unido, pero también muy cercanos a España. A medida que ha avanzado el proceso de integración europea, ha ido aumentando la interdependencia entre estos países y la economía española. Sus relaciones económicas son similares a las del grupo Unión Europea A, es decir, han absorbido un mayor volumen de exportaciones, han aumentado las importaciones y el turismo, son destino de una parte creciente de las inversiones directas y de cartera españolas, España recibe flujos crecientes de sus inversiones directas y de cartera y cuentan con *stocks* de activos y pasivos bancarios cruzados. El mayor grado de interdependencia de estos países se refleja en la trayectoria natural que parecen estar siguiendo, puesto que se están moviendo desde la zona de socios deseables hacia la intersección con la zona de socios fundamentales, lo que resultaría un recorrido lógico (véase el Gráfico 13).

(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 13. Unión Europea, países B

Unión Europea B



Italia es un mercado mayor que el español con el que seguirá aumentando la interdependencia en todas las variables analizadas en la elaboración de este índice, en particular el comercio en ambas direcciones, el turismo, las inversiones directas de cartera cruzadas y los flujos financieros. Portugal es un mercado complementario al español con el que se han estrechado tanto relaciones comerciales, como el turismo, las inversiones directas y flujos financieros, mientras que el camino seguido apunta hacia mayores niveles de integración e interdependencia. Con los Países Bajos el patrón se caracteriza por una mayor importancia relativa de las inversiones directas cruzadas y de los *stocks* de activos y pasivos de préstamos; sin embargo, hay que tener en cuenta que una parte importante de las inversiones directas españolas en este país se sirven de las ventajas ofrecidas para ser utilizadas como plataforma de colocación en otros países que son los verdaderos destinos finales de la inversión. En cierta forma sucede algo similar con Luxemburgo, país con el que la interdependencia se ha construido esencialmente gracias a las inversiones financieras, puesto que incluso las propias inversiones directas españolas en ese país tienen, casi en su totalidad, carácter financiero.

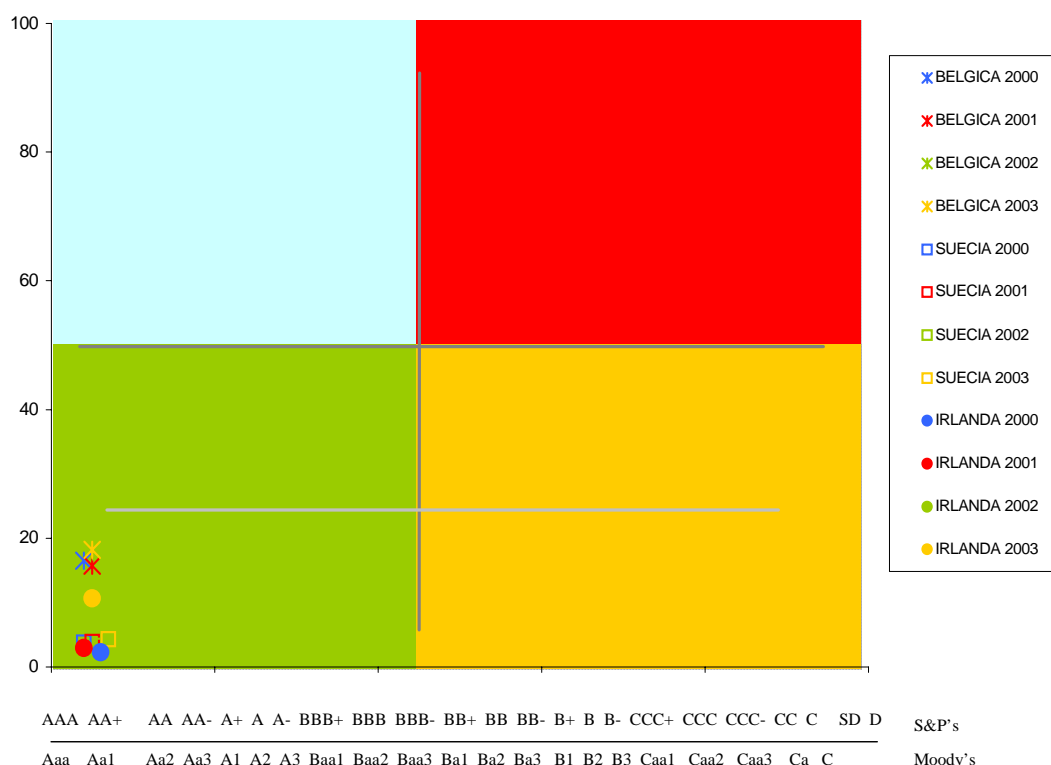
Las oportunidades estratégicas en la Unión Europea: los países de la Unión Europea C (Bélgica, Irlanda y Suecia)

El tercer grupo de países de la Unión Europea agrupados en Unión Europea C –formado por Bélgica, Irlanda y Suecia– es un grupo con características heterogéneas. Bélgica y Suecia comparten un perfil de relaciones con la economía española parecido al de los grupos Unión Europea A y B, pero con niveles cuantitativos inferiores a ellos en cada una de las variables analizadas y escasa atracción de inversiones directas de empresas españolas. No obstante, Bélgica parece seguir una trayectoria ascendente y se acerca a la zona de socios deseables (véase el Gráfico 14). Con Irlanda las relaciones son

fundamentalmente comerciales. Este es un grupo disímil en cuanto a sus rasgos característicos, que, en nuestro modelo, se sitúan en zona de “parejas ideales”, pero por las trayectorias seguidas por cada uno de ellos cabe señalar que lo más probable es que al menos Bélgica e Irlanda se desplacen hacia la zona de socios deseables y se acerquen al grupo de países de la Unión Europea B.

Gráfico 14. Unión Europea, países C

Unión Europea C

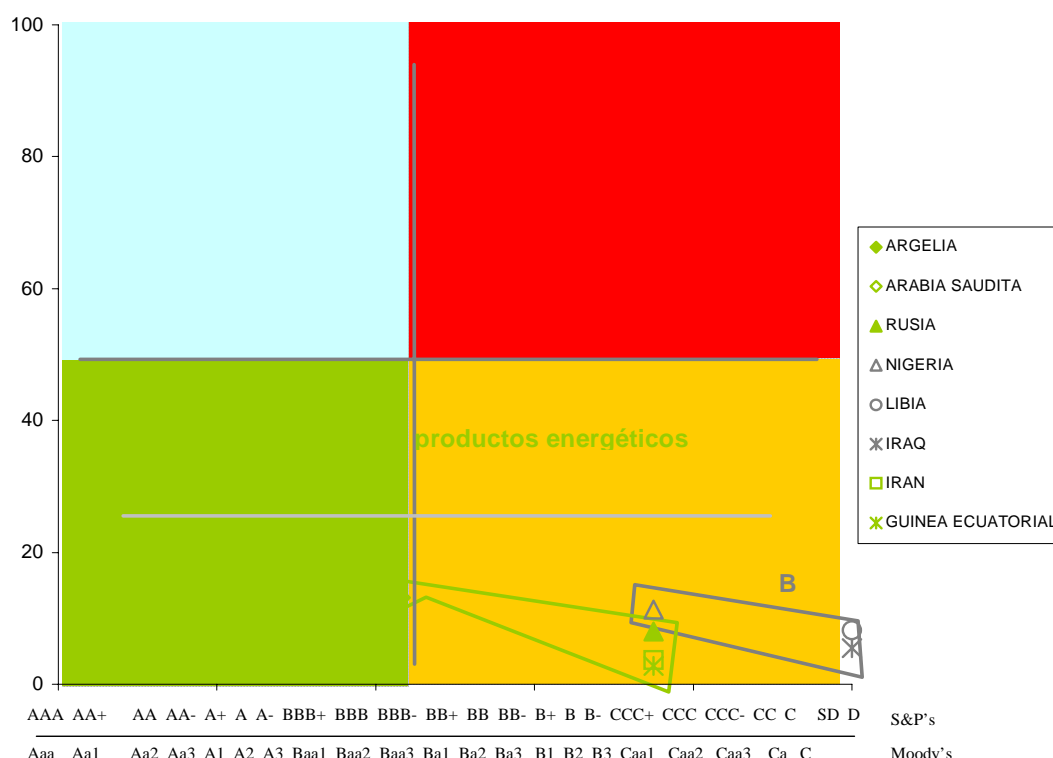


Los países exportadores de recursos energéticos: oportunidades estratégicas y amistades peligrosas

Los países que proveen a España de recursos energéticos forman un grupo con los que la economía española ha mantenido niveles regulares en sus transacciones económicas durante el período 2000-2003. Las relaciones giran fundamentalmente en torno al petróleo y al gas, de forma que sus exportaciones representan al menos el 75% de las compras españolas de estos recursos en el período considerado. Por otra parte, son países que, en términos generales, presentan una amplia gama de niveles de riesgo, y algunos de ellos son los que han transitado con mayor velocidad desde altos niveles de riesgo a niveles más reducidos (véase el caso de Rusia en el Gráfico 19).

Gráfico 15. Exportadores de productos energéticos, año 2000

Exportadores de Productos Energéticos A y B 2000



Es fácil deducir de la observación de la composición de este grupo –integrado por Arabia Saudí, Argelia, Guinea Ecuatorial, Irán, Iraq, Libia, Nigeria y Rusia– que en su interrelación con la economía española están lejos de constituir un grupo homogéneo. El análisis de las características de las relaciones con España permite distinguir dos subgrupos. Argelia, Arabia Saudí, Irán y Rusia no se limitan a ser apenas proveedores de petróleo y/o gas, sino que han establecido relaciones más amplias. Se han convertido en mercados que demandan un volumen creciente de exportaciones españolas y por eso forman el subgrupo de exportadores de productos energéticos A. No obstante, hay que destacar que Argelia y Arabia Saudí se encuentran –por sus menores niveles de riesgo– en la zona IV, en el área de oportunidades estratégicas. Rusia registraba todavía en el año 2000 un elevado nivel de riesgo, pero en los años siguientes ha conseguido reducirlos y ha seguido una trayectoria hacia el área de oportunidades estratégicas (véase el Gráfico 19). Irán se situó entre los 25 países con mayor grado de interdependencia en 2000 y 2001, pero su riesgo ha permanecido elevado.

(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 16. Exportadores de productos energéticos, año 2001

Exportadores de Productos Energéticos A y B 2001

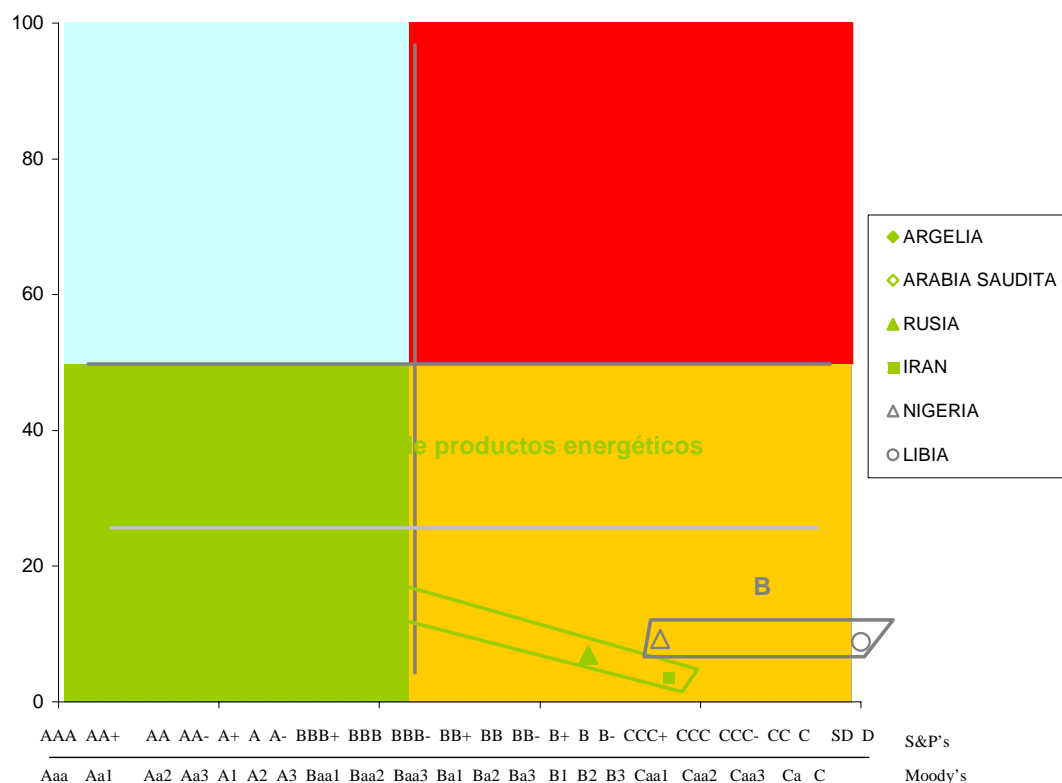


Gráfico 17. Exportadores de productos energéticos, año 2002

Exportadores de Productos Energéticos A y B 2002

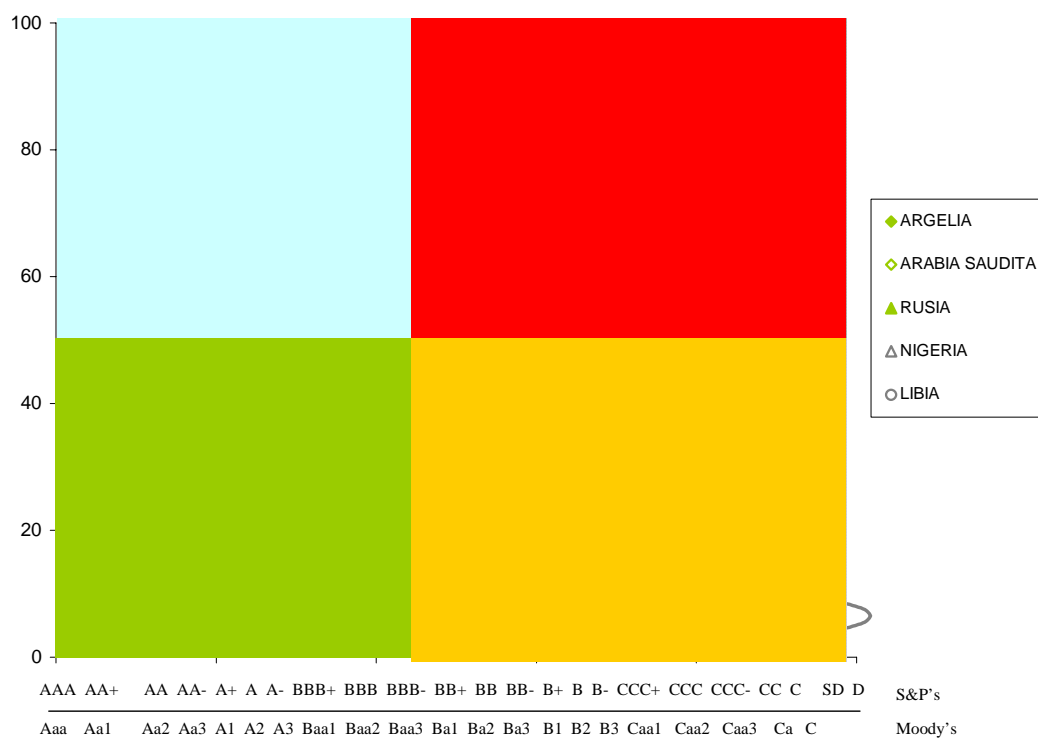


Gráfico 18. Exportadores de productos energéticos, año 2003

Exportadores de Productos Energéticos A y B 2003

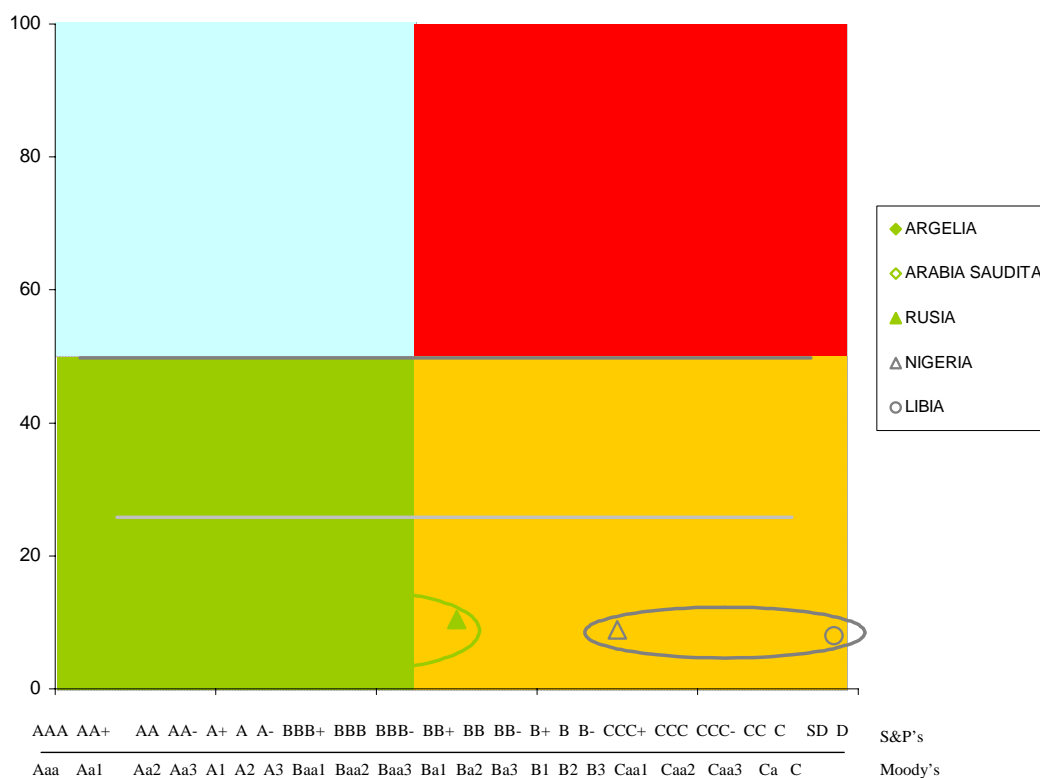
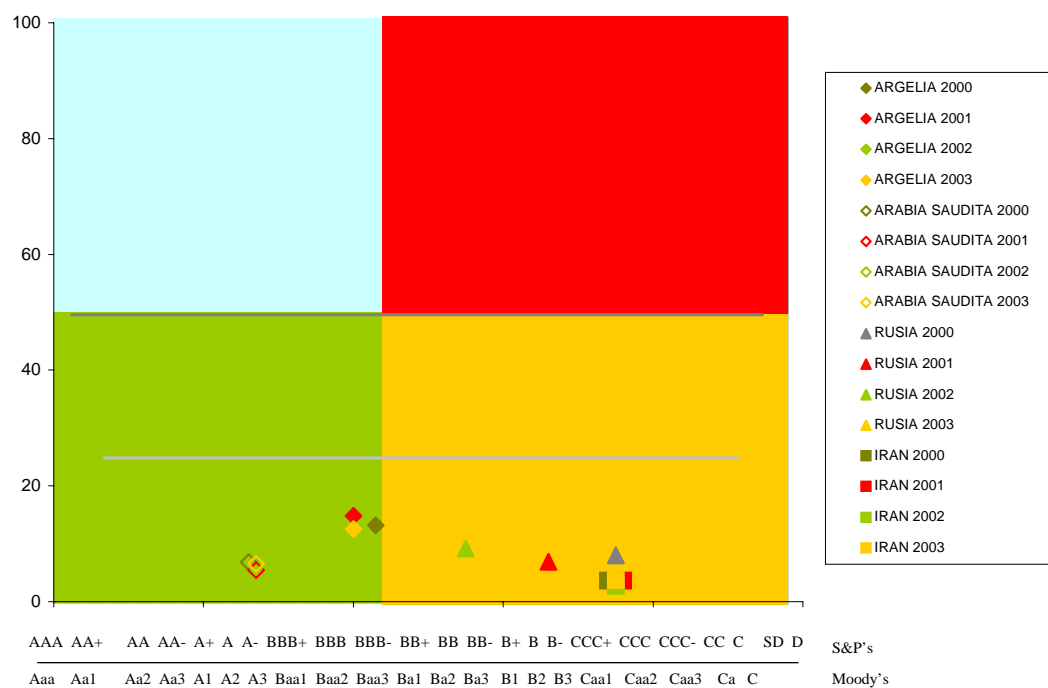


Gráfico 19. Exportadores de productos energéticos, países A

Exportadores de Productos Energéticos A

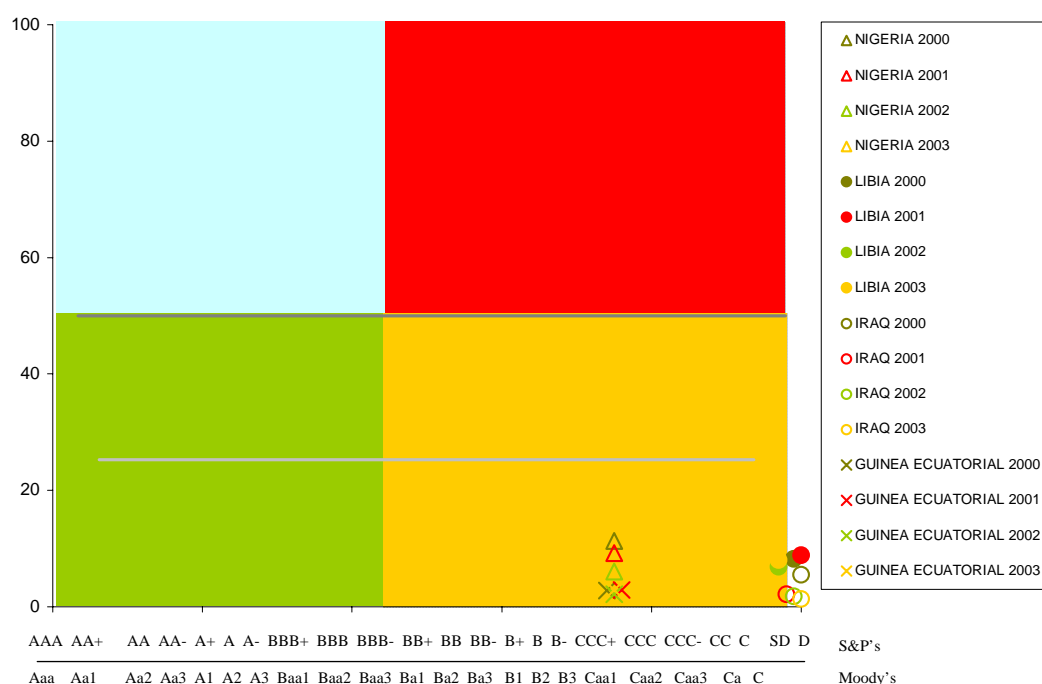


Guinea Ecuatorial, Iraq, Libia y Nigeria registran, en su relación con España, un perfil distinto al de los países clasificados en el grupo A. Su relación se circunscribe a la venta de petróleo, de ahí que conformen un grupo B de países exportadores de productos energéticos, grupo que además comparte la característica de registrar altos niveles de riesgo que apenas han cambiado en los años de período analizado (véase el Gráfico 20).

Los países del grupo A mantienen y/o mejoran sus niveles de riesgo, y son los países del grupo B los que parecen tener mayores dificultades para modificarlo. Cabe pensar, también en este caso, que lo mejor para la economía española sería promover “amistades menos peligrosas” con otros países productores de petróleo o gas con menores niveles de riesgo. Sin embargo, el mantenimiento de “amistades peligrosas” dentro de ciertos parámetros puede contribuir a disminuir el riesgo y, por tanto, a que los países sigan una trayectoria en la que comiencen a desplazarse, de manera gradual, hacia la zona de oportunidades estratégicas, tal y como se ha producido en el caso de Rusia. Quizá no tarde en suceder esto en los casos de Nigeria y Libia.

Gráfico 20. Exportadores de productos energéticos, países B

Exportadores de Productos Energéticos B



Las economías de América Latina: oportunidades estratégicas (Chile y México) y “amistades peligrosas” (Brasil, Argentina y Venezuela)

Es reseñable que cinco países de América Latina –Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela– figuren en el grupo de los 25 países con mayor grado de interdependencia de la economía española. El proceso de aumento del grado de interdependencia comenzó en los años noventa con el proceso de inversiones directas de las empresas españolas en la región, que estuvo acompañado del aumento de préstamos y, por tanto, del *stock* de activos bancarios. El establecimiento de estas nuevas relaciones ha constituido un estímulo para las relaciones comerciales que, tradicionalmente, habían permanecido en niveles muy reducidos. Sin embargo, las posiciones de estos países en el radar de interdependencia y

riesgo permiten distinguir dos grupos claramente diferenciados. Por una parte, Chile y México se encuentran situados en oportunidades estratégicas mientras que, por otra, Argentina, Brasil y Venezuela, con diversos niveles de riesgo, se localizan en el área de “amistades peligrosas” (véanse los Gráficos 21 a 24, mientras que en el Gráfico 25 pueden observarse las trayectorias para los años del período 2000-2003).

Gráfico 21. América Latina, año 2000

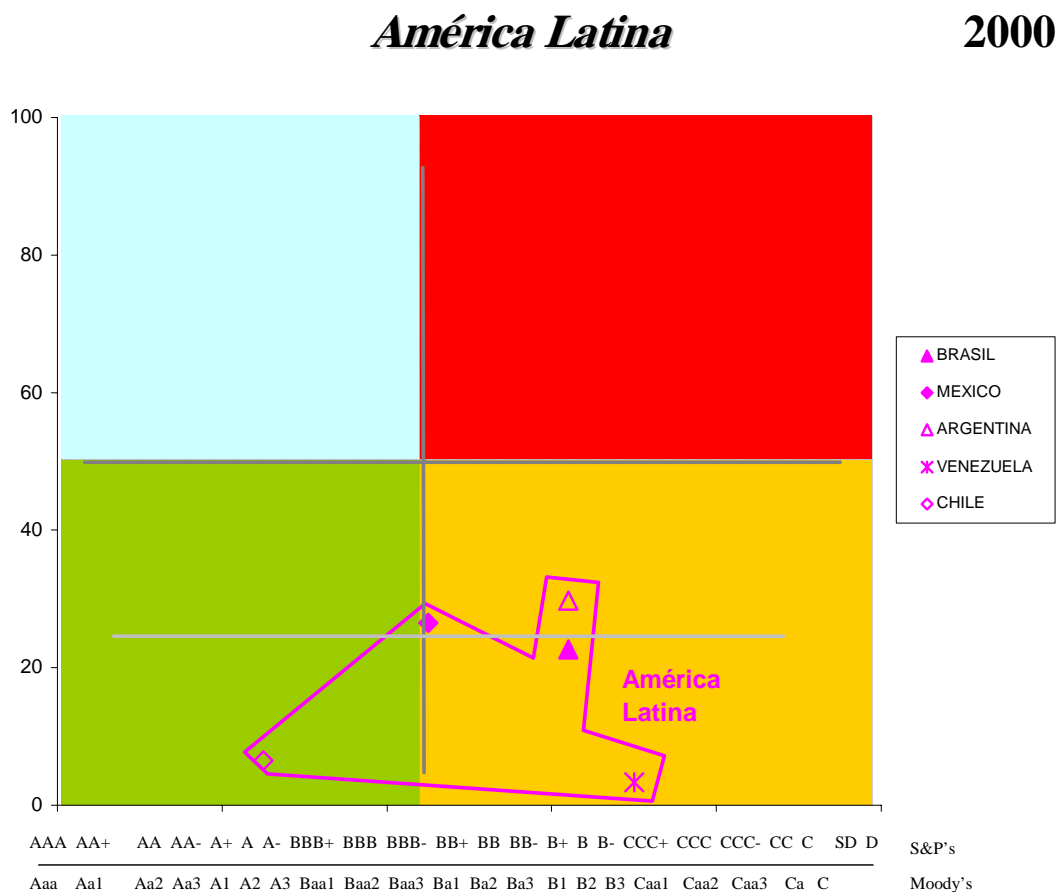
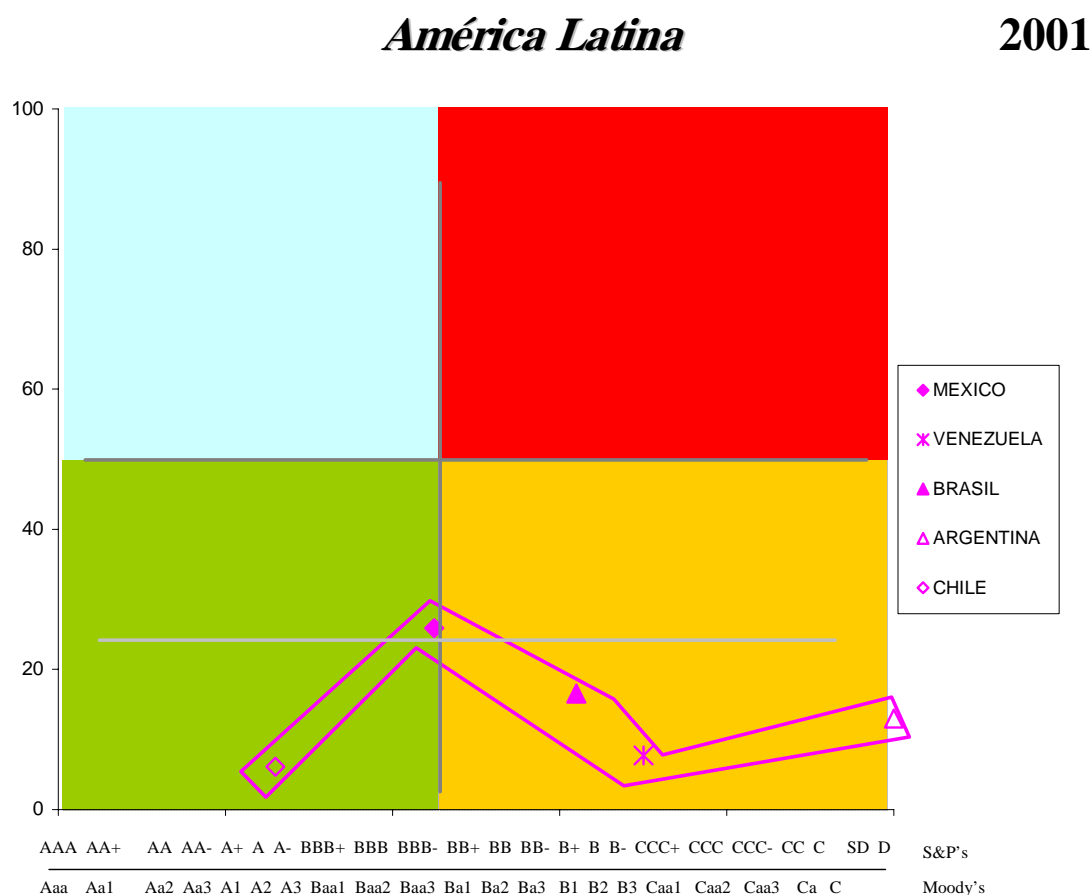
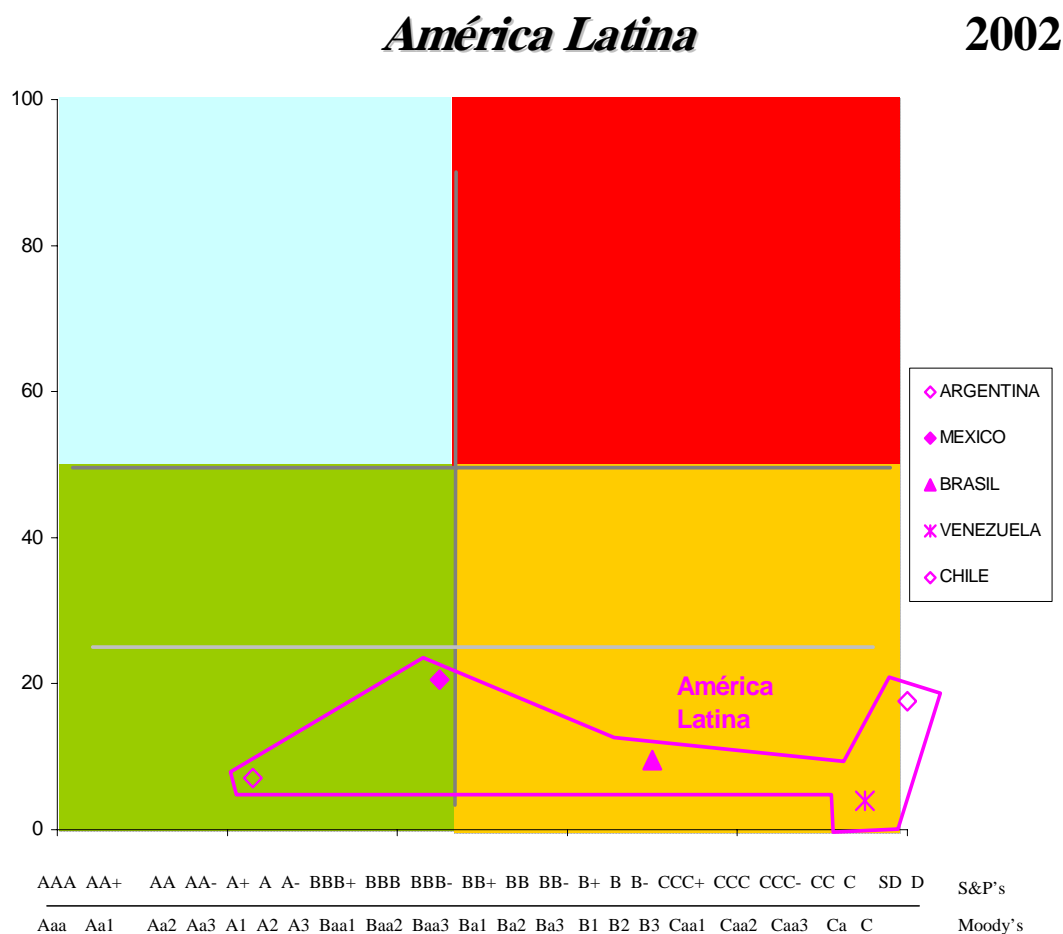


Gráfico 22. América Latina, año 2001



En el período 2000-2003 es significativo el grado de interdependencia establecido con México, Argentina, Brasil y, en segundo lugar, con Chile y Venezuela, pero también contrastan las trayectorias de riesgo seguidas por estos países. Mientras que Chile conservó y mejoró su nivel de riesgo y México consiguió reducirlo de manera significativa en 2002 desde niveles más reducidos que el resto de los países de la región, no ha sucedido lo mismo con los otros tres países. Argentina, que en el año 2000 se encontraba en el área de riesgo estratégico, pasó en 2001 con la crisis de diciembre al mayor nivel de riesgo y desde entonces a disminuir el grado de su interdependencia con la economía española (véase el Gráfico 25). En el caso de Brasil ha sucedido algo similar. A medida que empeoraba su nivel de riesgo descendía el grado de interdependencia, lo que también ha sucedido en el caso de Venezuela, si bien su nivel de interdependencia no era tan elevado como en los casos de Argentina y Brasil. En una situación de claro contraste con la evolución de las trayectorias de estos tres países se encuentran Chile y México. México ha transitado desde la posición de riesgo estratégico a la de oportunidad estratégica. Y Chile se ha mantenido en el área de “parejas ideales” (véase el Gráfico 25). A lo largo de 2004 (que todavía no está recogido en nuestro estudio), Brasil ha comenzado a reducir su nivel de riesgo y transitar hacia la zona de oportunidad estratégica, al igual, aunque en peor grado, que Venezuela. Sólo ha quedado sin moverse Argentina, y no lo hará hasta que no cierre el proceso de canje de deuda con los acreedores y consiga salir de la situación de *default*.

Gráfico 23. América Latina, año 2002



El hecho de que Argentina, Brasil y Venezuela se encuentren en la zona III en el área de “amistades peligrosas” refleja el relativamente alto grado de interrelación con la economía española al tiempo que el elevado nivel de riesgo que todavía han registrado estos países en el período analizado. De esta forma, la etiqueta “amistades peligrosas”, lejos de querer enfatizar los aspectos negativos ligados a los niveles de riesgo, trata de reflejar, también, la atracción ejercida por esos países sobre la economía española y, por tanto, los elevados grados de interdependencia alcanzados aceptando ciertos niveles de riesgo que, en ocasiones, pueden ser más allá de lo imaginado. La nueva e intensa interdependencia se inició, sobre todo, en la segunda mitad de los años noventa con el auge de las inversiones directas llevadas a cabo por las empresas españolas, y ha continuado de manera regular aunque en niveles más moderados en los años dos mil. El incremento de las inversiones directas ha estimulado el comercio, de forma que se han intensificado las relaciones comerciales cruzadas con los cinco países señalados. Con México y Venezuela, además, se han incrementado las importaciones de petróleo.

(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 24. América Latina, año 2003

América Latina

2003

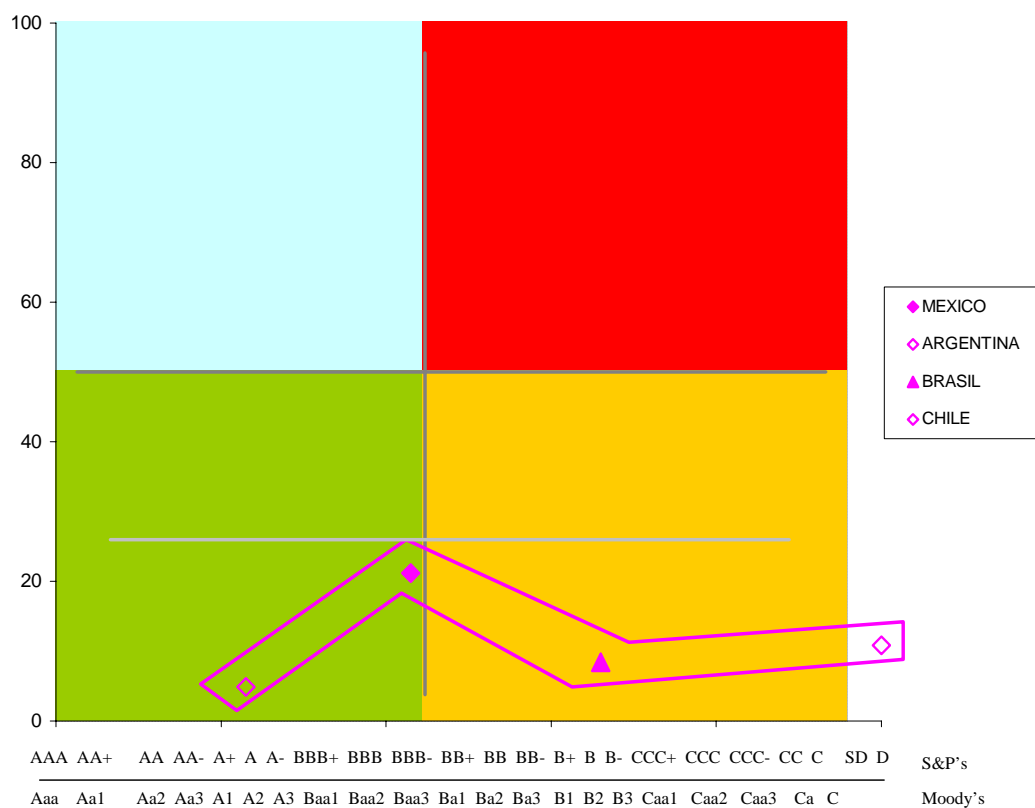
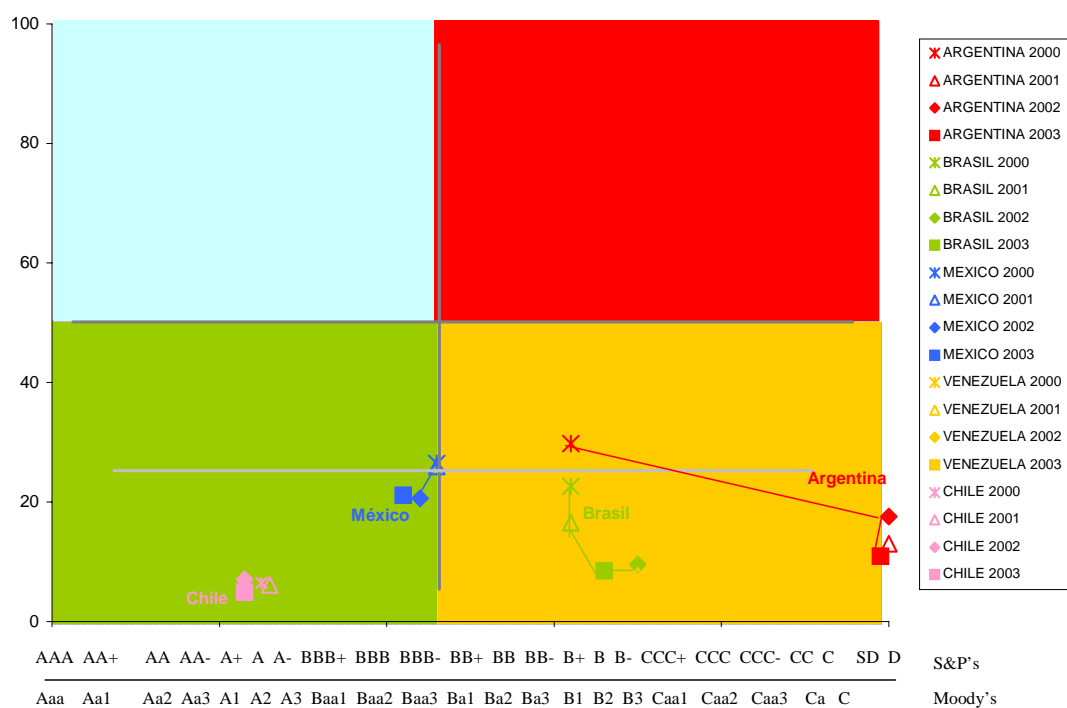


Gráfico 25. América Latina, 2000-2003

América Latina



En una perspectiva de las últimas dos décadas, se ha verificado un cambio significativo en el perfil de las relaciones económicas con los países de América Latina. Existía una presencia de inversiones directas españolas, principalmente circunscrita a actividades financieras y actividades de comercialización, y un reducido nivel de relaciones comerciales. El cambio en la intensidad de las relaciones introducido en los años noventa – con mayores niveles de inversiones directas y más diversificadas– ha contribuido a estimular las relaciones comerciales y, por tanto, ha aumentado el grado de interdependencia con las economías latinoamericanas hasta el punto, como se acaba de destacar, de que cinco países se hayan situado entre los 25 países con los que la economía española mantiene mayores niveles de interdependencia.

Las oportunidades estratégicas en la internacionalización de la economía española

El área situada en la mitad inferior del cuadrante suroeste del modelo del índice es de las oportunidades estratégicas o “parejas ideales”. En él se ubican países con distinta naturaleza y grado de interrelación con la economía española, que además cuentan con un muy reducido nivel de riesgo y distintos grados de interdependencia. Son economías que por sus características se presentan, en principio, como oportunidades estratégicas. Los países de este grupo presentan posiciones divergentes en cuanto al grado y las modalidades de interrelación con la economía española y, por sus peculiares características, presentan también una gran heterogeneidad. En este área se encuentran países ya analizados como Suiza, Chile y México, así como Arabia Saudí y Argelia; pero también se encuentran Australia, Canadá, Japón, Noruega y Marruecos.

Gráfico 26. Oportunidades estratégicas, Año 2000

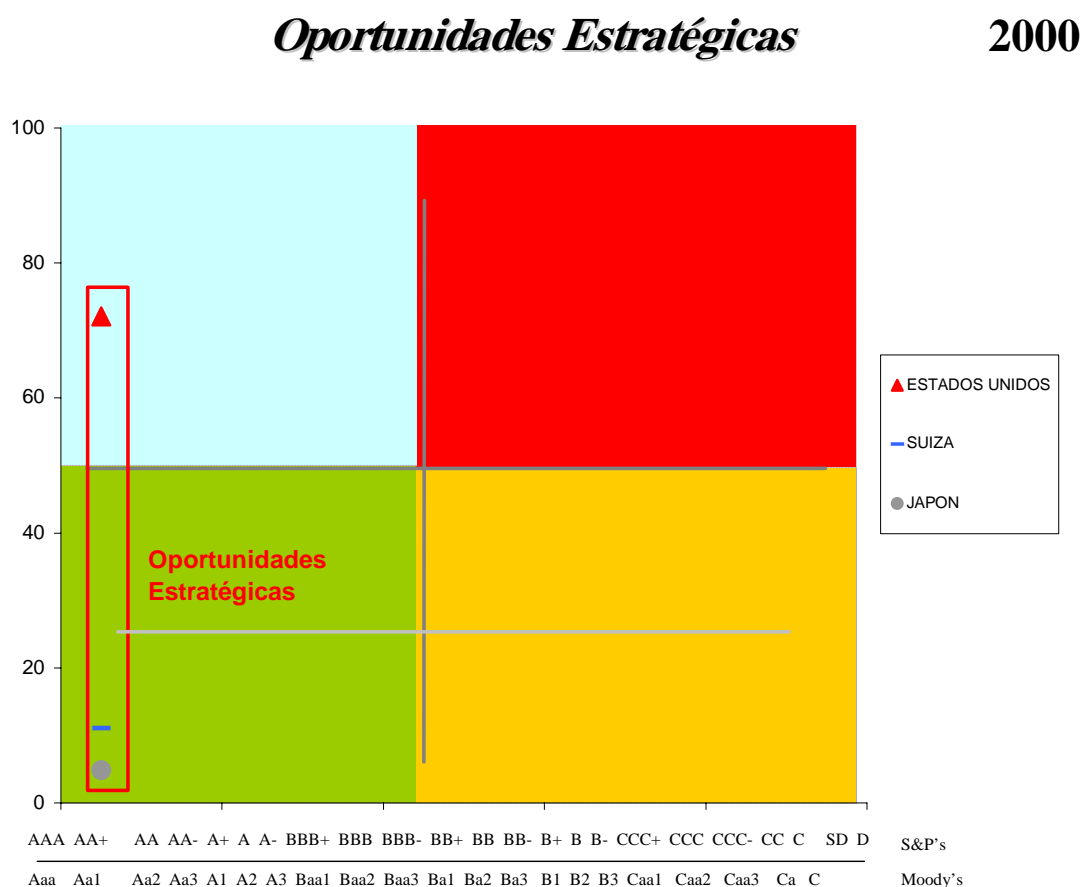
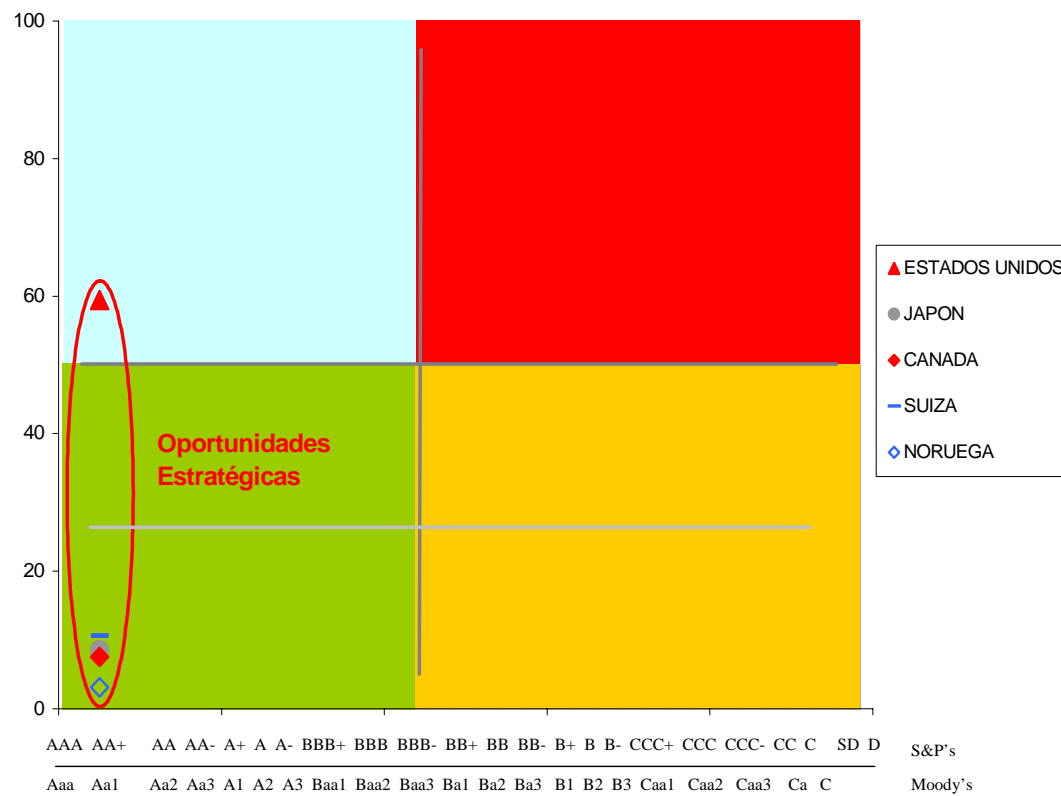


Gráfico 27. Oportunidades estratégicas, año 2001

Oportunidades Estratégicas

2001

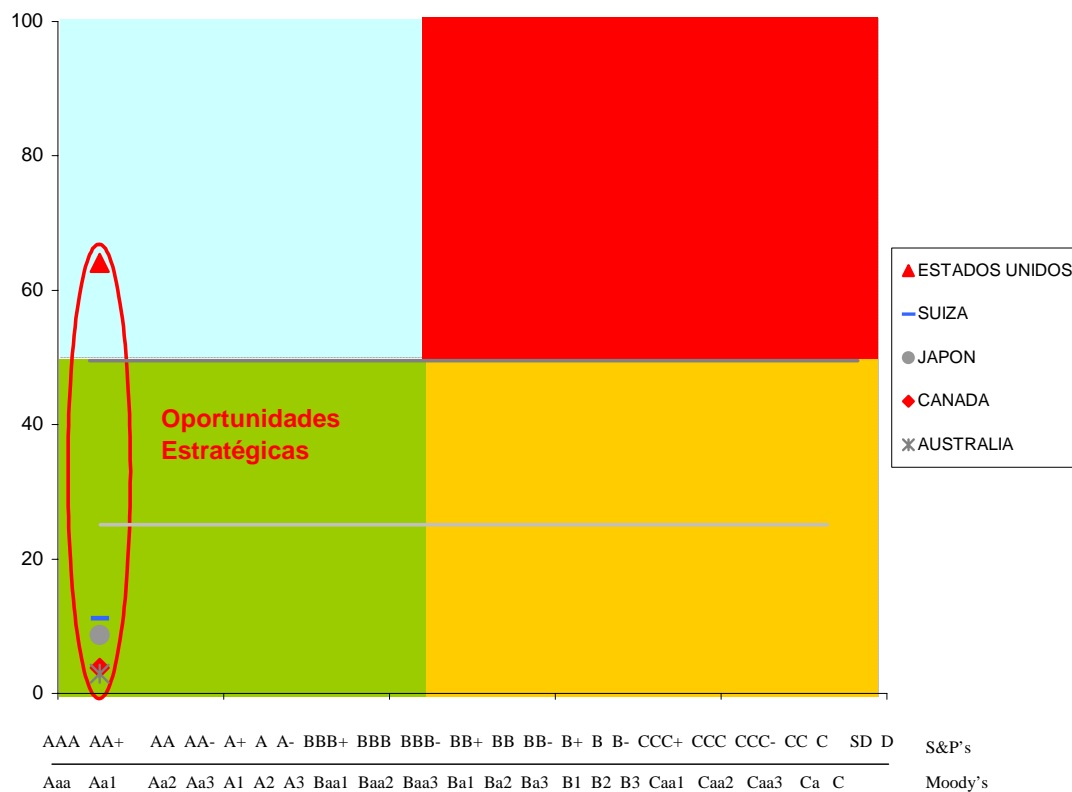


(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 28. Oportunidades estratégicas, año 2002

Oportunidades Estratégicas

2002

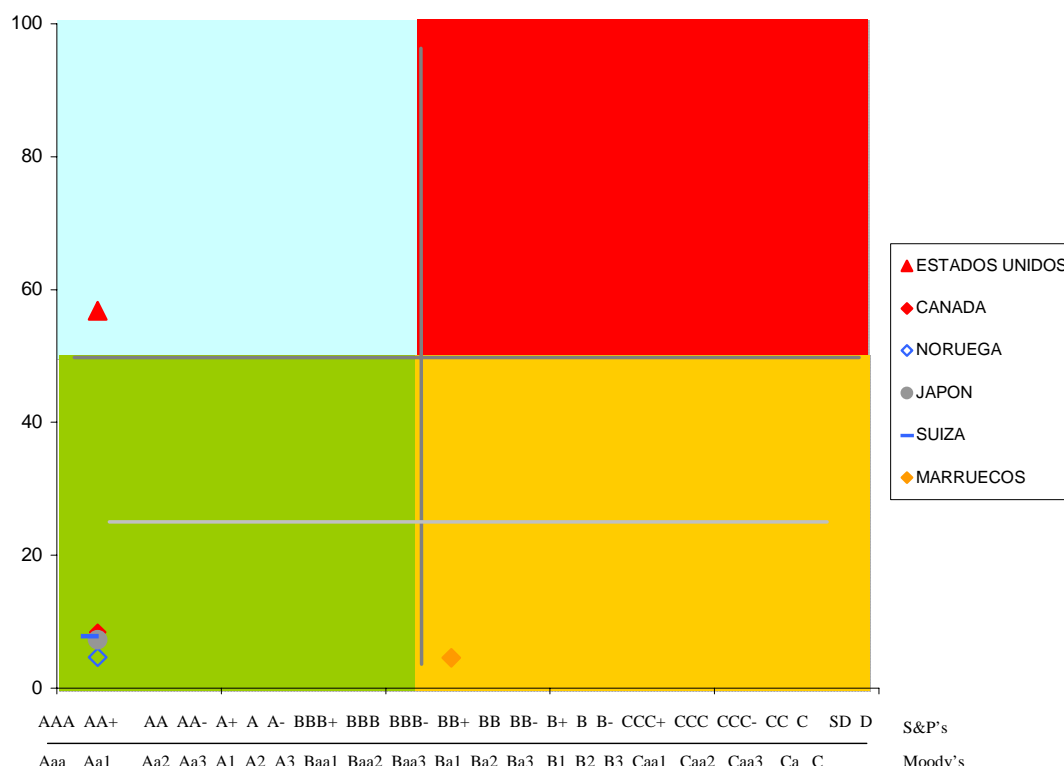


(Ver Gráfico en página siguiente)

Gráfico 29. Oportunidades estratégicas, año 2003

Oportunidades Estratégicas

2003



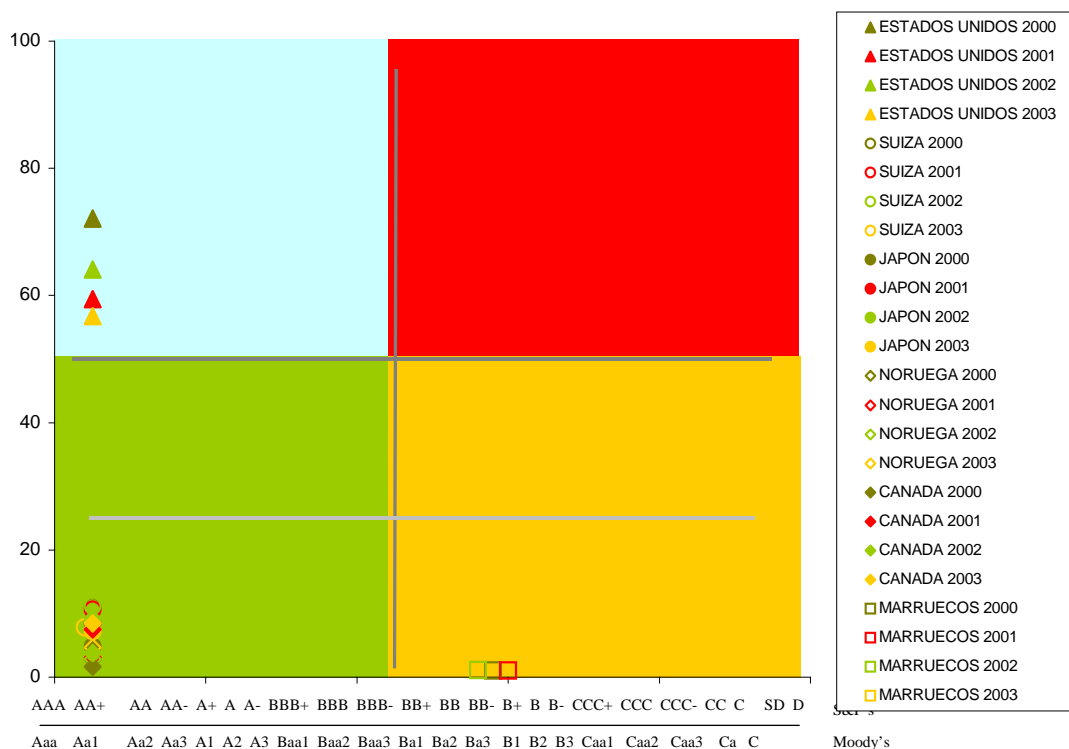
Las relaciones con Estados Unidos tienen un perfil en el que predominan, de forma muy significativa como se ha señalado en el epígrafe de socios fundamentales, las inversiones directas y de cartera recibidas por la economía española, y los *stocks* de préstamos cruzados. La cuantía de estos movimientos de capital supera la de las relaciones comerciales (tanto exportaciones como importaciones, e incluso la suma de ambas), y en términos comparativos el nivel de éstas se sitúa en torno al 20% del registrado con los tres países del grupo de la Unión Europea A. El grado de interdependencia establecido con Estados Unidos sitúa, sin duda, a este país en la zona de los países de la Unión Europea A, pero su trayectoria –al contrario de la de estos países– es descendente desde 2000 a 2003 y ha continuado en 2004. El hecho de considerarlo no sólo socio fundamental sino cuando menos socio deseable se debe a la trayectoria de deslizamiento hacia este área y para llamar la atención de los *policy makers* sobre la conveniencia de no bajar la guardia y considerar que como es un socio fundamental no hay que preocuparse porque ya se encarga la iniciativa privada. Estados Unidos es un socio fundamental y como tal debería permanecer en nuestro radar. Esto quiere decir que hay que seguir haciendo lo posible para ejercer una continua atracción sobre sus inversiones directas y de cartera e incentivar a explorar y, en lo posible, explotar las oportunidades que ofrece su mercado para inversiones directas españolas así como para incrementar las estabilizadas relaciones comerciales.

Los demás países de este grupo presentan diversos grados de interdependencia y riesgo y distintos patrones de interrelación. Con Japón y Canadá predominan las relaciones comerciales. Con Suiza, los *stocks* cruzados de activos y pasivos bancarios, el comercio y, en un segundo término, el turismo; con Noruega, las importaciones de petróleo, el

comercio y el turismo; y con Marruecos se combinan el comercio y la realización de inversiones directas, y su trayectoria es muy significativa puesto que ha iniciado un nuevo recorrido desde “amistades peligrosas” hacia la zona de oportunidades estratégicas (véase el Gráfico 28). En este grupo consideramos que junto a la particular situación y trayectoria de Estados Unidos, los países que se presentan como oportunidades estratégicas serían Canadá, Japón, Marruecos y Noruega. No hay que olvidar que nuestro grupo de 25 países excluye a otros que pueden representar oportunidades estratégicas o “parejas ideales” por un relativamente bajo nivel de riesgo y su insignificante nivel de interdependencia desde la perspectiva española, especialmente cuando se trata de una economía grande, dinámica y emergente, como por ejemplo China o India, o los otros tigres y dragones de Asia. Cuando se amplíe el grupo de países incluidos en nuestro modelo gráfico, muchos de estas oportunidades se mostrarán.

Gráfico 30. Oportunidades estratégicas, 2000-2003

Oportunidades Estratégicas



Conclusiones

El Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos, construido con la idea de proporcionar un mapa o radar para los actores económicos, facilita conocer la situación de los países en función de su grado de interdependencia y riesgo en relación a la economía española. En esta primera versión del Índice Elcano se han seleccionado los 25 principales países para estudiar sus características según su distribución siguiendo el modelo elaborado de cuatro zonas para cada uno de los años del período 2000-2003. Según este modelo los países pueden situarse: en la zona I, donde se sitúan los socios fundamentales; en la zona II, en la que se encontrarían los socios desaconsejables, también denominados “malas compañías”; en la zona III, de los socios arriesgados, que se divide a su vez en dos mitades, en cuya mitad superior se ubican los riesgos estratégicos y en mitad inferior las “amistades peligrosas”; o en la zona IV, que también se divide en dos mitades, donde en la

mitad superior se sitúan los socios deseables y en la mitad inferior las oportunidades estratégicas o “parejas ideales”.

En todos y cada uno de los años del período considerado en este trabajo en la zona I (o el área de socios fundamentales) se encuentran el Reino Unido, Alemania, Francia y Estados Unidos. Los tres primeros países forman parte de un grupo con características similares que ha sido denominado Unión Europea A, y Estados Unidos tiene características disímiles a las de los tres países europeos y una trayectoria deslizante hacia la parte inferior de la zona, que hace particularmente interesante tanto su evolución como la estrategia a seguir. Los países europeos agrupados en Unión Europea B –Italia, Países Bajos, Luxemburgo y Portugal– cuentan con características similares a los de la Unión Europea A, pero como su grado de interdependencia es inferior se sitúan en la zona de socios deseables. Estos países registran una trayectoria ascendente que hace pensar que, al menos Italia y Portugal, puedan acercarse a la zona de socios fundamentales. Todavía nos encontramos con un tercer grupo de países europeos que han sido agrupados dentro de Unión Europea C – Bélgica, Irlanda y Suecia–, que se ubican en la zona de oportunidades estratégicas o “socios ideales”. De ellos, Bélgica ha seguido una trayectoria ascendente con la que apunta a convertirse, en los próximos años, en un nuevo miembro del grupo Unión Europea B.

En la zona II, en la que se situarían los socios desaconsejables o “malas compañías” por la elevada interdependencia y alto nivel de riesgo, no se encuentra situado ningún país.

En la mitad superior de la zona III, donde se encuentran los países considerados riesgos estratégicos, apenas se encontrarían en el año 2000 México y Argentina. Pero a partir del año siguiente estos países siguieron trayectorias opuestas. México evolucionó hacia oportunidades estratégicas o “parejas ideales”, conservando un relativamente elevado nivel de interdependencia y mejorando su grado de riesgo, mientras que Argentina, al evolucionar hacia el máximo nivel de riesgo y disminuir su grado de interdependencia, se situó en la zona de “amistades peligrosas”. Chile, sin embargo, comenzó ubicado en oportunidades estratégicas y ha mejorado su trayectoria de riesgo; y Brasil y Venezuela, con distintos niveles de interdependencia, se encuentran en la zona de “amistades peligrosas”. En todo caso, es destacable que en el grupo de 25 países del mundo con mayores niveles de interdependencia con la economía española se encuentren 5 países latinoamericanos. También es reseñable la distinta distribución en nuestro modelo de Chile y México, por una parte, y Argentina, Brasil y Venezuela, por otra. Sin embargo, el hecho de que los tres últimos países se encuentren en la zona de “amistades peligrosas” refleja que existe con ellos un relativamente elevado grado de interdependencia –por la atracción ejercida por esos países sobre la economía española– y elevados niveles de riesgo que en ocasiones han ido más allá de lo que cabía imaginar.

También en la zona III se encuentra un grupo de países que tienen en común ser exportadores de productos energéticos. Este grupo, al que se ha denominado exportadores de productos energéticos B, está formado por Guinea Ecuatorial, Irán, Iraq, Libia, Nigeria y Rusia. Así los hemos distinguido del de los exportadores de productos energéticos A, integrado por Arabia Saudí y Argelia, que se encuentran ubicados en la zona de oportunidades estratégicas. Argelia, Arabia Saudí, Irán y Rusia no sólo son proveedores de petróleo y/o gas, sino que han ampliado y diversificado sus relaciones económicas y, por tanto, su grado de interdependencia con España. Y Rusia, situada al principio del período estudiado en la zona de “amistades peligrosas”, se ha desplazado muy rápidamente hacia la zona de oportunidades estratégicas. Guinea Ecuatorial, Iraq, Libia y Nigeria circunscriben

su relación a las exportaciones de petróleo y no han modificado sus niveles de riesgo. Esto les sitúa de manera casi fija como “amistades peligrosas”, lo que llevaría a recomendar, en una perspectiva estratégica, la sustitución de estos países por otros con menos riesgo. Pero quizá la conservación de “amistades peligrosas” dentro de ciertos parámetros puede beneficiar a los propios países y a medio plazo a la comunidad internacional al contribuir a disminuir el riesgo tal y como ha sucedido, de manera muy rápida, en el caso de Rusia. Quizá pueda suceder algo similar en los casos de Nigeria y Libia.

En la mitad inferior de la zona IV se encuentran los países que son oportunidades estratégicas o “parejas ideales”. En este área se encuentran países europeos como Suiza, latinoamericanos como Chile y México, y exportadores de productos energéticos como Arabia Saudí y Argelia; pero también Australia, Canadá, Japón, Noruega y Marruecos. Y a poca distancia en el ranking de los 25, China e Indonesia. Si se observan estos países en términos regionales, las oportunidades estratégicas adquieren un relieve con mayor sentido. En Europa se sitúan como socios ideales los países escandinavos y, aunque no tienen dimensión en el pasado, habrá que tener presente la importancia de los nuevos países europeos tras la ampliación de la Unión a 25 países. Los tres países de Norteamérica se sitúan en distintas zonas, pero es lógico pensar que las interrelaciones que establecen los agentes económicos españoles con México y Canadá pueden estimular una mayor articulación con Estados Unidos. También los países del Magreb, con los que existe un mayor grado de interdependencia, se encuentran en zonas distintas, pero el hecho es que en el radar aparecen Argelia, Libia y Marruecos, lo que sugiere que en ausencia de restricciones los “factores de gravedad” contribuirán a intensificar las relaciones.

En resumen, el grupo Europa A representa los socios fundamentales, las relaciones económicas que son claves para España y que merecen ser cuidadas. Argentina, Brasil y, en menor medida, Venezuela, son los riesgos estratégicos, mientras que las economías del NAFTA-plus (Canadá, EEUU, México y Chile), junto con las economías del ASEAN+3 (particularmente Japón y China), representan las oportunidades estratégicas más claras. Por otro lado, otras posibles oportunidades se pueden encontrar entre los más recientes miembros de la UE (países escandinavos y los PECO). Finalmente, los países del Magreb se sitúan a caballo entre “amistades peligrosas” y oportunidades estratégicas, haciéndoles un objetivo muy importante para la política exterior de España y la futura internacionalización de la economía española.

Elementos para mejorar el índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos en sus futuras versiones

El objetivo en esta primera versión del índice Elcano ha sido el de crear una herramienta que –con cierto rigor y con la posibilidad de su actualización anual– pueda ser útil para orientar el pensamiento estratégico de España y para la formulación de su política exterior. Aunque el vínculo entre el desarrollo de la política exterior y los intereses del empresariado privado no es siempre muy estrecho, conviene que el pensamiento estratégico de las Administraciones Públicas tenga en cuenta la visión internacional del sector privado español. En cierta medida así parece ser, como se refleja en el Plan Marco Asia, en el que la política exterior española ha tenido muy presentes las perspectivas del empresariado.

En términos concretos, el propósito de este trabajo es, por un lado, confirmar y complementar lo que se puede deducir de un análisis informal basado en el sentido común

y de otros tipos de análisis *ad hoc* sobre la estrategia óptima para la futura internacionalización de la economía española que se han realizado en años pasados. En este sentido, si gran parte del Cono Sur ya se ha identificado como un riesgo estratégico, y Japón, China y sus socios asiáticos como una gran oportunidad, el índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos contribuye a confirmar y, sobre todo, a matizar estas conclusiones tentativas, al tiempo que a identificar nuevas oportunidades y riesgos que habitualmente no se encuentran en el radar de España (como pueden ser, por ejemplo, Canadá, o Norteamérica por la potencialidad combinada de tres importantes economías para España como son Estados Unidos, México y Canadá).

De todas formas, tras la ronda de seminarios celebrada con los miembros del grupo de trabajo del área de Economía y Comercio Internacional del Real Instituto Elcano, se contempla la introducción de modificaciones en las próximas versiones del índice. El objetivo será ampliar el rango de herramientas analíticas para que algunas sean de utilidad más directa, no sólo para la formulación de las políticas de las Administraciones Públicas sino también para el pensamiento estratégico del empresariado privado. Tanto el nuevo Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos como las futuras versiones buscarán la compatibilidad, para sumar esfuerzos, con los índices que ha elaborado un equipo del Ministerio de Industria y Comercio dirigido por Matilde Madrid. Este trabajo¹² busca identificar las oportunidades para los agentes privados españoles en mercados de exportación y de inversión, lo que hace que sea complementario al que acabamos de presentar desarrollado en el Real Instituto Elcano.

Entre los elementos que se considerarán en futuras versiones del índice se encuentran los siguientes:

- (1) Un índice de riesgo que tenga en cuenta las calificaciones de riesgo a medio y largo plazo establecidas en el Consenso de la OCDE.
- (2) La incorporación al índice de interdependencia de variables de gravedad (tamaño, dinamismo y distancia).
- (3) La incorporación de los grados relativos de importancia de la interdependencia con la economía española para sus distintos socios.
- (4) La incorporación de un análisis de elasticidades de demanda y oferta.
- (5) Una desagregación del índice de interdependencia por sectores específicos.

En primer lugar, queremos destacar que el verdadero valor añadido del Índice Elcano reside en la idea de elaborar un radar que permita identificar las posiciones de los países con los que la economía española tiene establecidas relaciones internacionales, a partir de la construcción de un índice propio de interdependencia combinado con un índice de riesgo de aceptación internacional. En esta primera versión se han utilizado como índices de riesgo los *ratings* de las agencias internacionales (en este caso, Standard & Poor's y Moody's). En versiones posteriores, se estudiará la forma de incorporar, como se ha señalado, los *ratings* de riesgo a medio y largo plazo del Consenso de la OCDE.

En segundo lugar, se profundizará en nuestro propio índice de interdependencia. Se ha considerado muy conveniente incorporar al índice las variables de los “modelos de gravedad”, ya que contribuirían a ajustar los resultados por el tamaño, el dinamismo y la distancia con cada economía. De esta manera se podrían aislar con más rigor analítico los

¹² “Análisis de Mercados Exteriores con Alto Potencial”, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, 2004.

casos en los que España está dejándose llevar excesivamente por la gravedad de tamaño y distancia a pesar de los altos riesgos implicados. También se podría ver más claramente dónde está España desaprovechando el poder de la gravedad –o, incluso, resistiéndolo– cuando el riesgo por sí solo no justifica tal posicionamiento o tendencia. Asimismo, se considera conveniente identificar las relaciones económicas bilaterales en las que el poder de gravedad económico se multiplica por relaciones políticas y/o económicas especiales (como en el caso de la UE), y donde la gravedad está contenida por barreras o problemas particulares (como puede ser el caso, por ejemplo, de Marruecos y otros países del Magreb).

En tercer lugar, si podemos incluir en el futuro –de una forma u otra– la importancia relativa de la interdependencia económica con España, aunque no solo para España sino también para el socio en cuestión, habremos creado una herramienta mucho más poderosa. Este tipo de incorporación nos permitiría saber en que casos la acción de la economía española tendrá la posibilidad de desarrollar un *feedback* positivo o negativo y de influir directamente en la evolución económica del país en cuestión y en su propio nivel de riesgo.

En cuarto lugar, las versiones posteriores del modelo deberían captar otros aspectos de la estructura económica española y del resto del mundo. Esto es importante si se desea analizar las posibles inflexibilidades relativas que puedan hacer que la economía española sea más o menos vulnerable a movimientos en precios internacionales, en productos claves, o a cortes de producción o de suministro debidos a riesgos políticos o económicos. En este sentido, la posible incorporación en el futuro de elasticidades empíricas de demanda y oferta podría enriquecer nuestro análisis.

Con el objeto de enlazar con esta posible mejora que acabamos de mencionar, y para seguir profundizando en el índice en el futuro, también prevemos la posibilidad de desagregar por lo menos algunos de los componentes de las balanzas de pagos bilaterales por sectores. Este ejercicio nos ayudará en la creación de subíndices de los cuales podremos extraer conclusiones de mayor utilidad para el empresariado, en su tarea de dilucidar los caminos óptimos para sus estrategias y para la continua internacionalización de la economía española en general.

Nada de lo planteado aquí menoscaba la validez y utilidad de esta primera versión del índice. Simplemente, se desea dejar claro que este proyecto es de largo plazo y que el propósito del Real Instituto Elcano es elaborar todos los años un *Índice Elcano de las oportunidades y riesgos estratégicos* para la economía española. Aparte de seguir una estrategia de considerar nuevos elementos en cada versión anual, a fin de mejorar su rigor y utilidad analítica, nos mantenemos abiertos a las sugerencias y críticas de la comunidad intelectual, la clase política y el empresariado para que versiones futuras sean cada vez más relevantes. Lo importante ahora es lanzar el índice en su primera versión para que pueda ir tomando cuerpo.

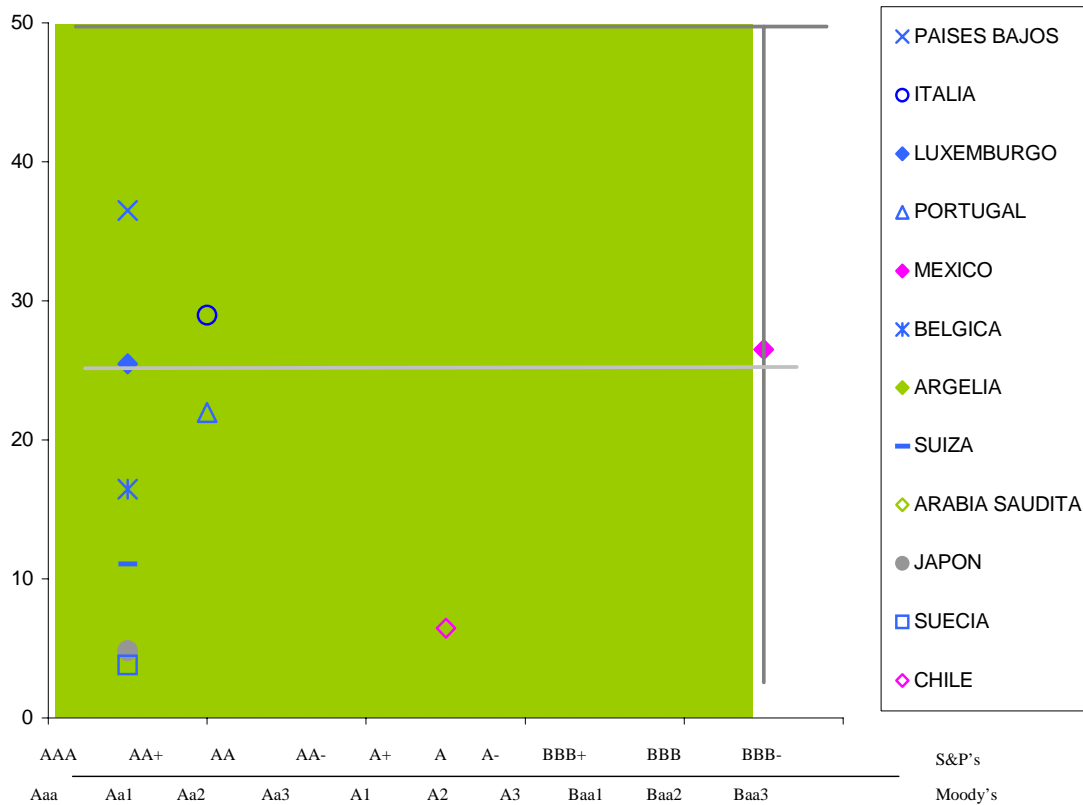
Finalmente, no descartamos la posibilidad de que el mismo modelo (o marca) del Índice Elcano se aplique al análisis de oportunidades y riesgos estratégicos para otras economías mundiales en el futuro, posiblemente facilitando así una nueva perspectiva comparativa que sirva para orientar el pensamiento estratégico de España.

ANEXOS

Anexo 1.

Socios deseables

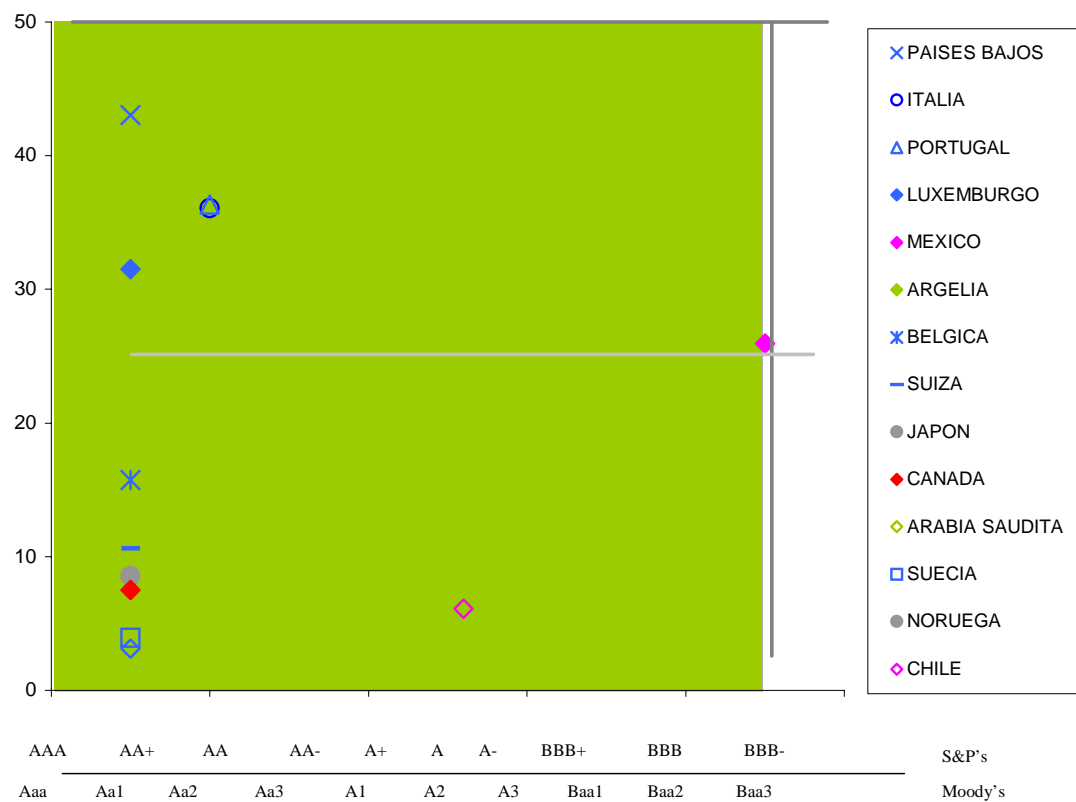
2000



Anexo 2.

Socios deseables

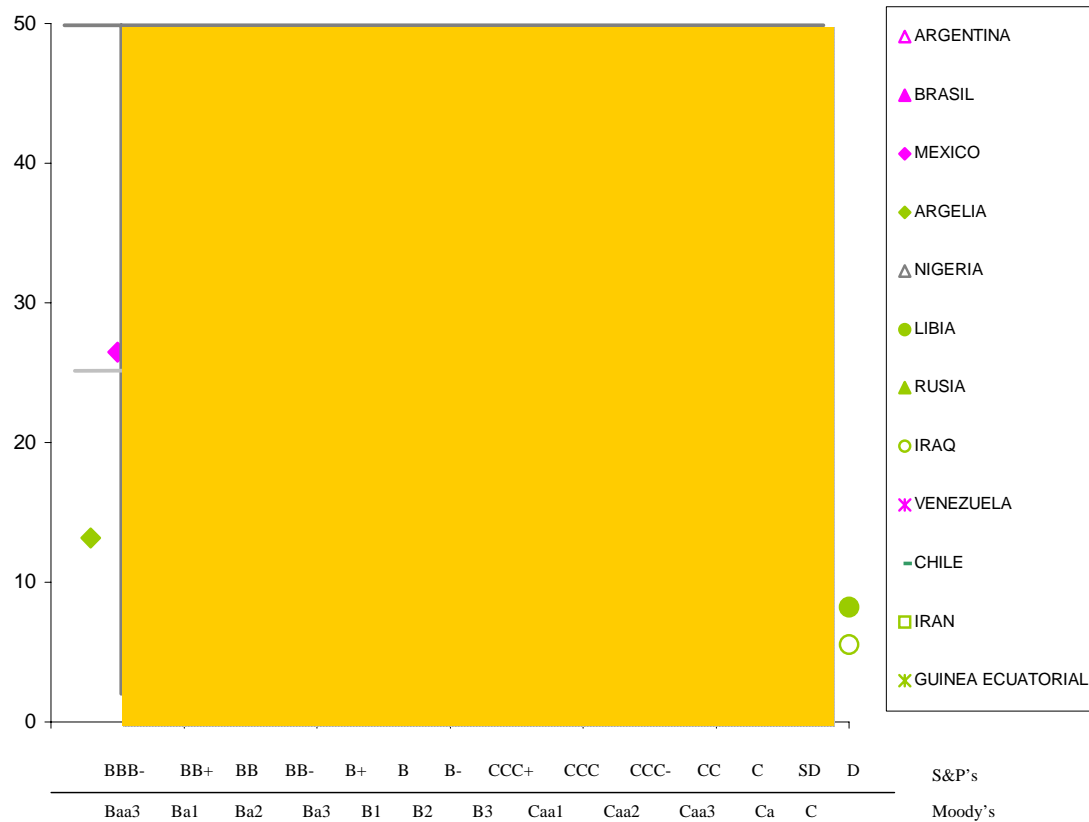
2001



Anexo 3.

Socios arriesgados

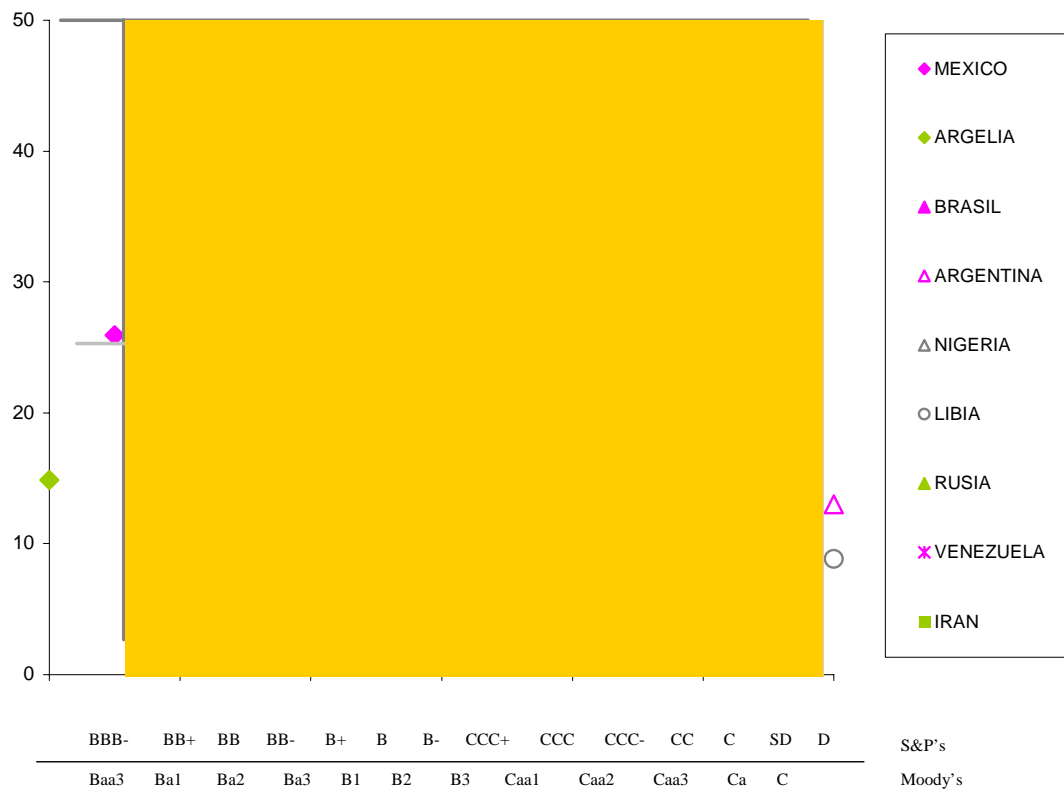
2000



Anexo 4.

Socios arriesgados

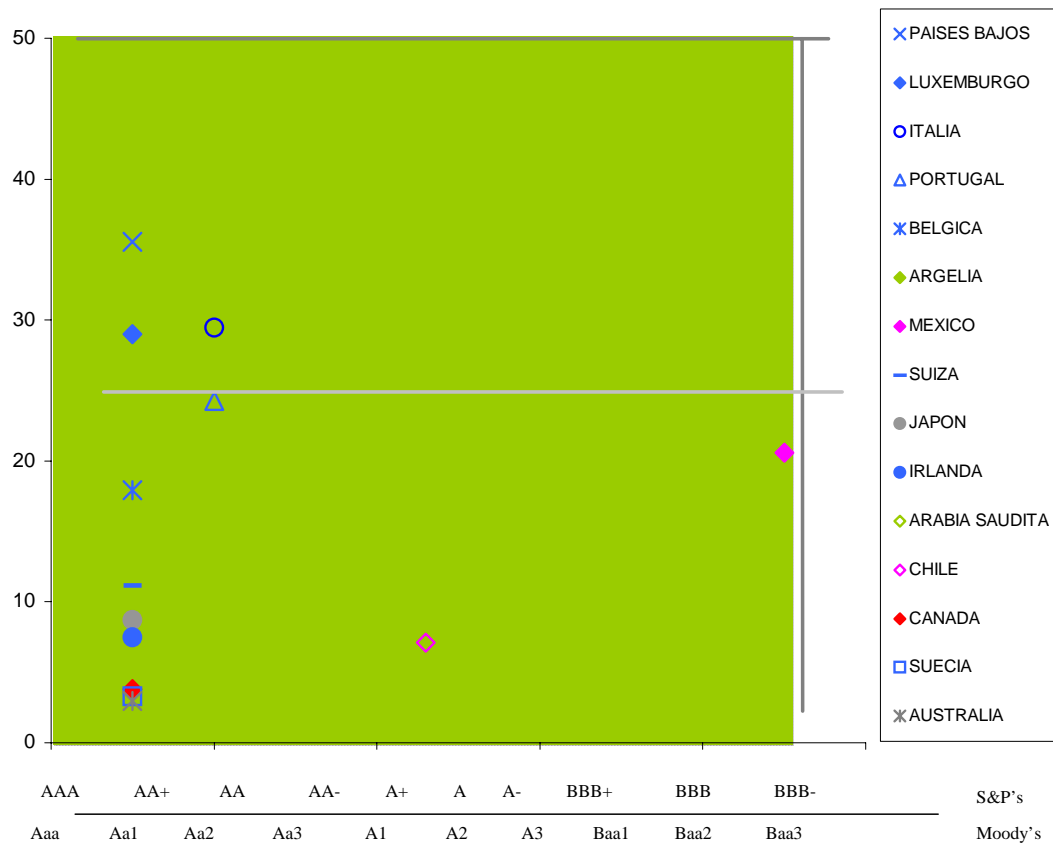
2001



Anexo 5.

Socios deseables

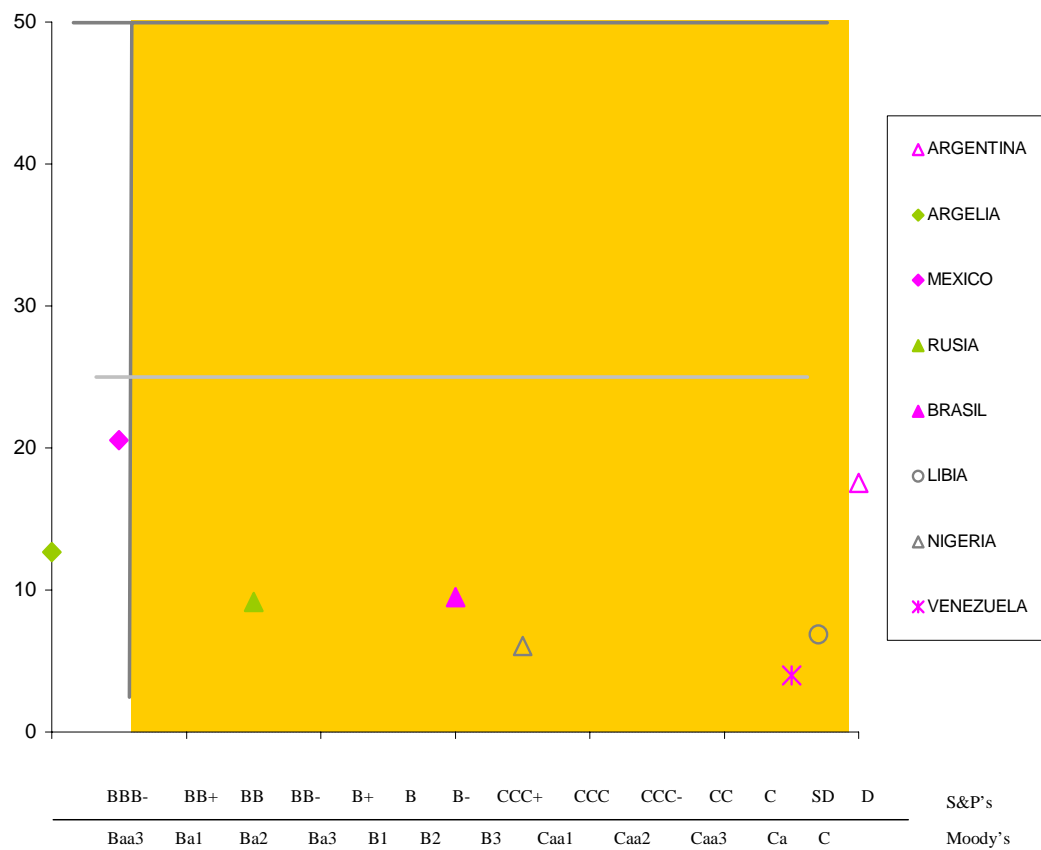
2002



Anexo 6.

Socios arriesgados

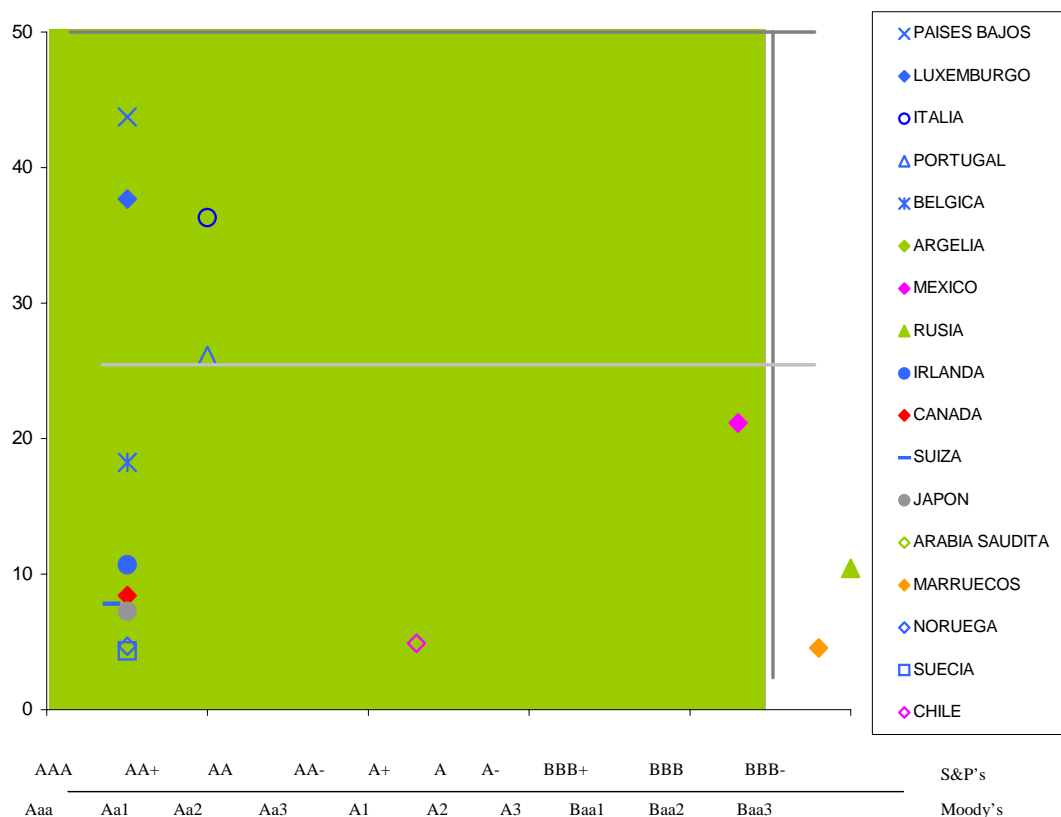
2002



Anexo 7.

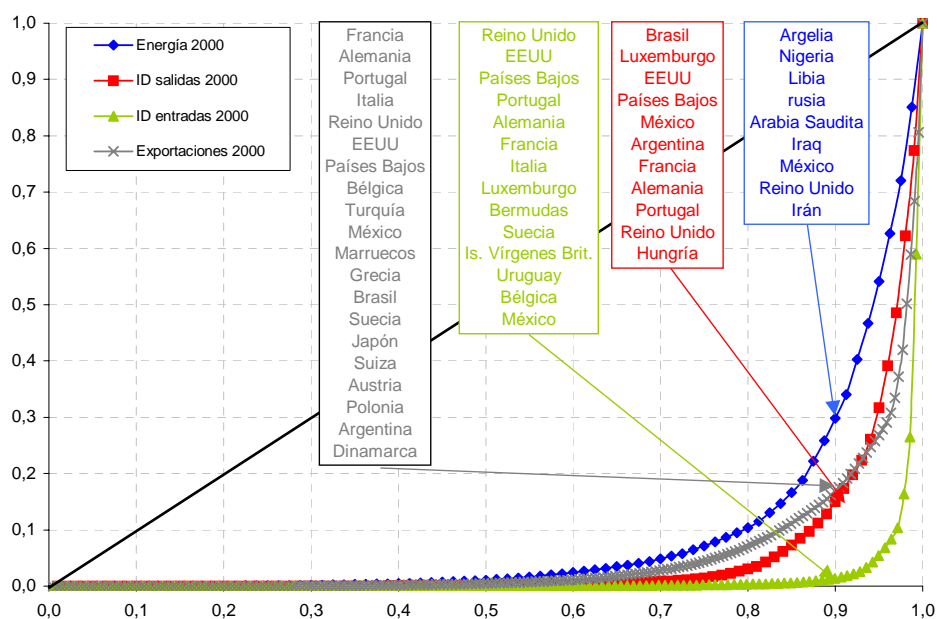
Socios deseables

2003



Anexo 8.

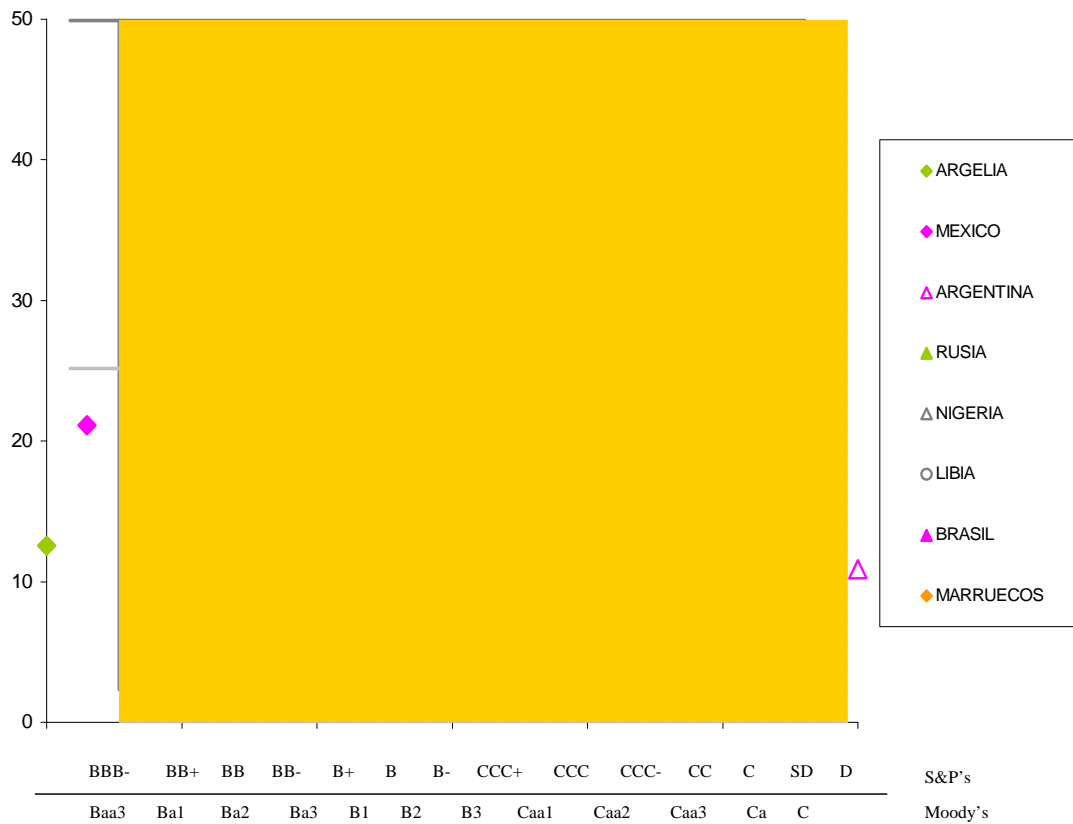
Índice de Concentración 2000



Anexo 9.

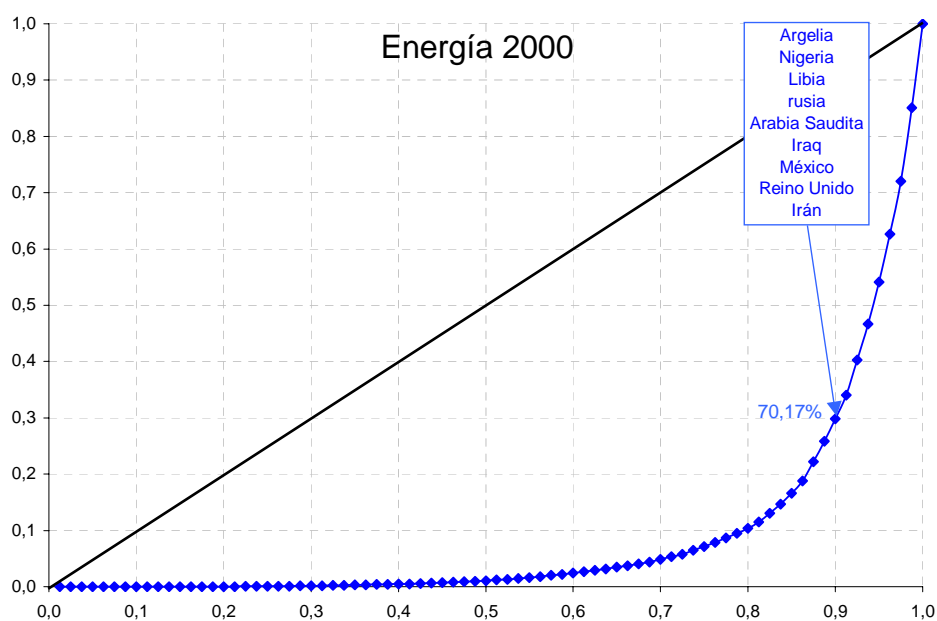
Socios arriesgados

2003



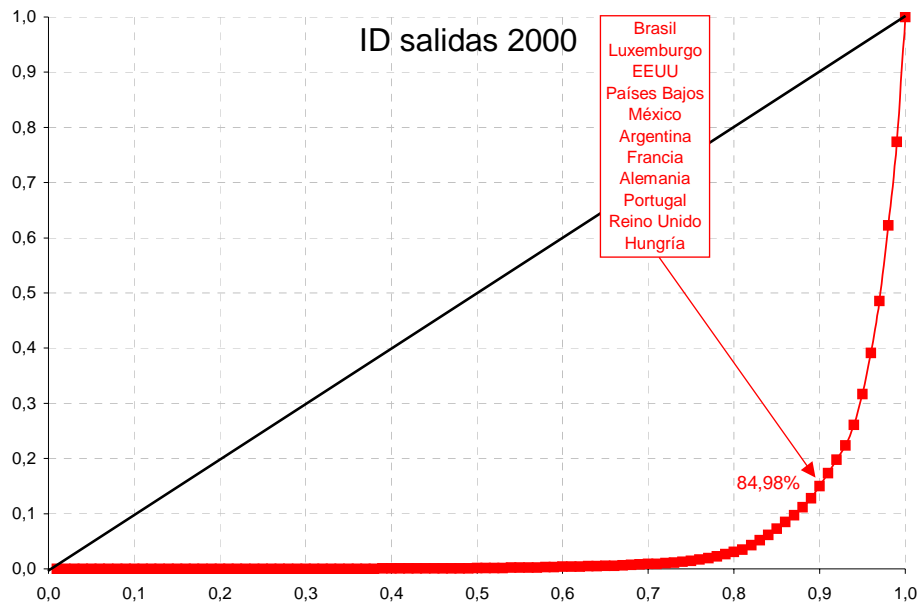
Anexo 10.

Índice de Concentración 2000



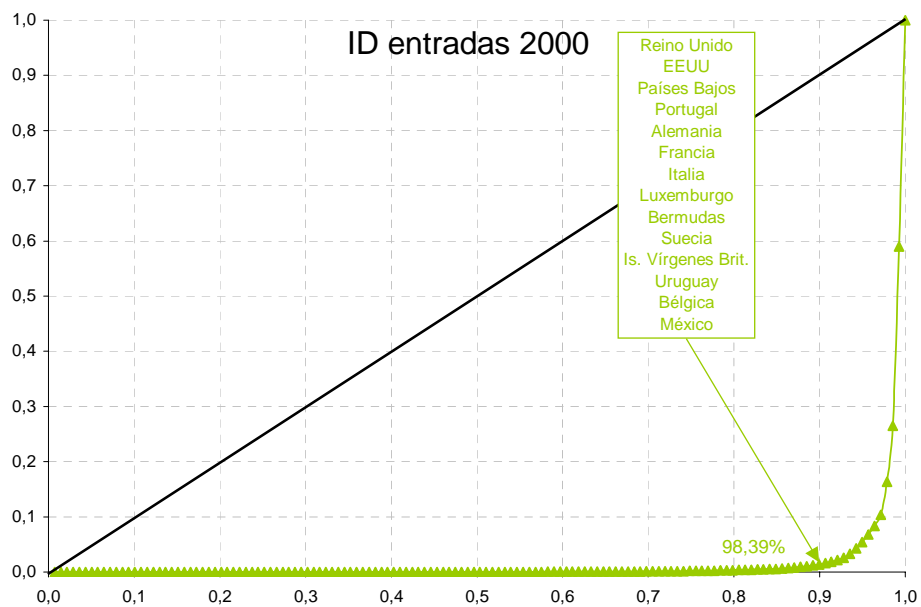
Anexo 11.

Índice de Concentración 2000



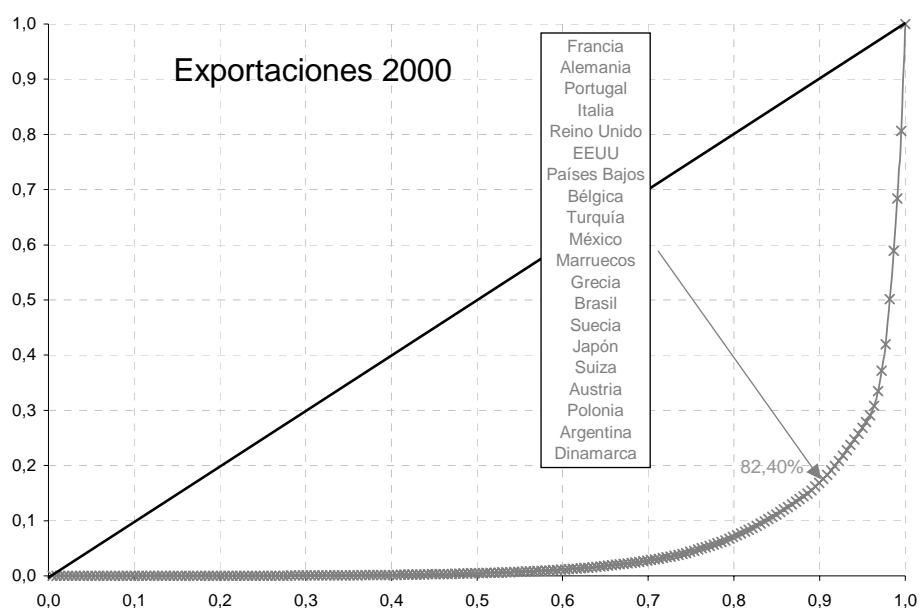
Anexo 12.

Índice de Concentración 2000



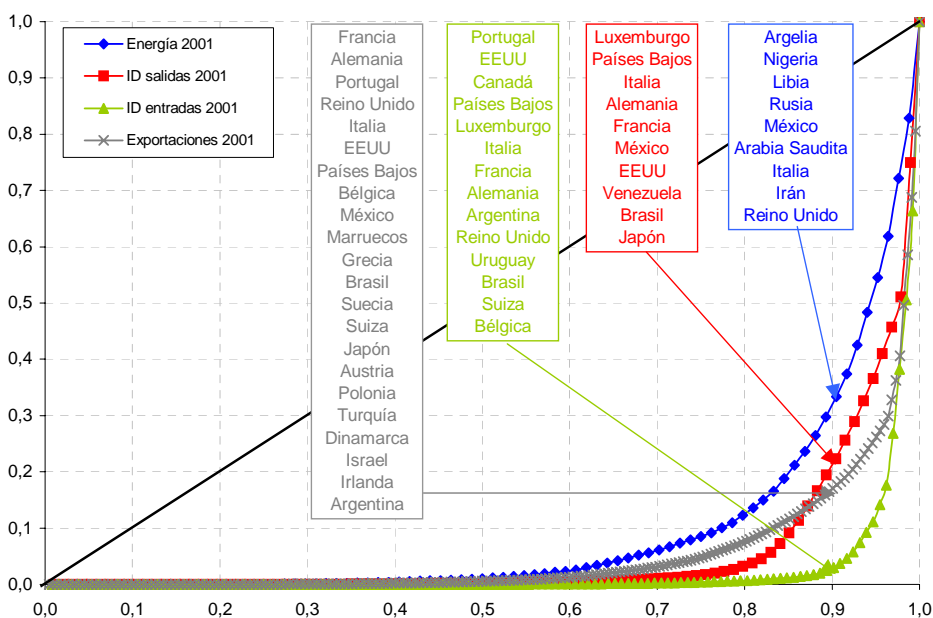
Anexo 13.

Índice de Concentración 2000



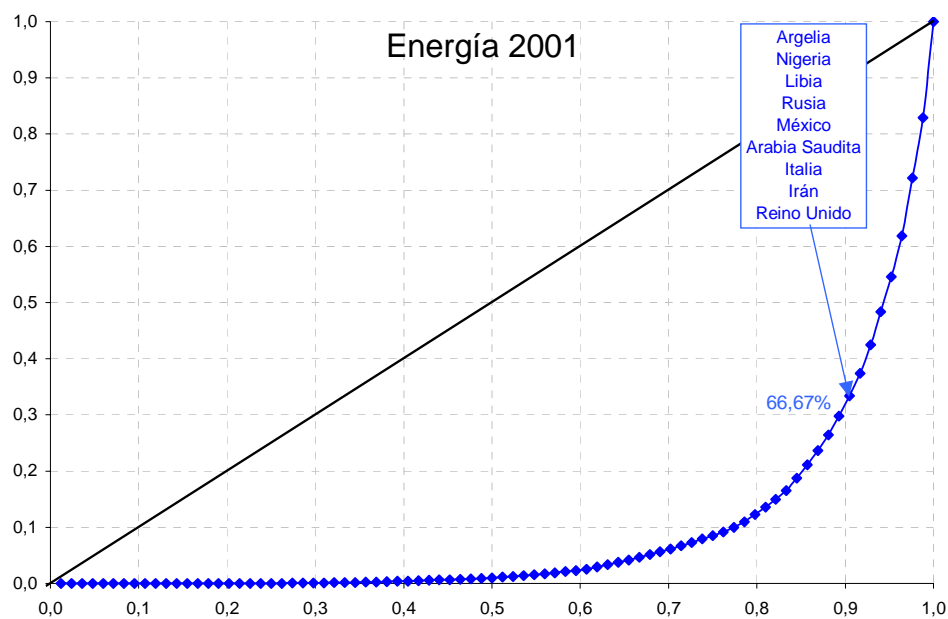
Anexo 14.

Índice de Concentración 2001



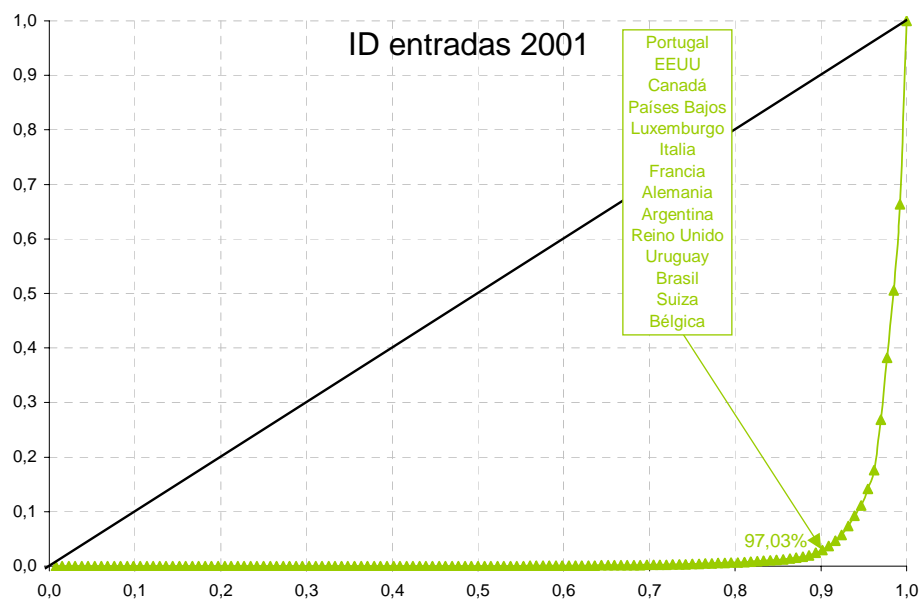
Anexo 15.

Índice de Concentración 2001



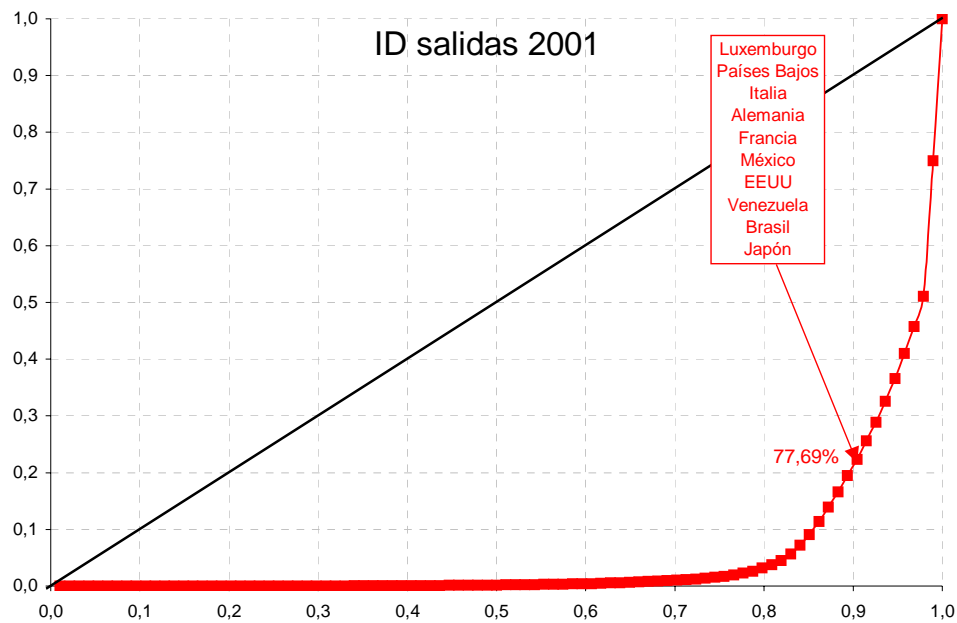
Anexo 16.

Índice de Concentración 2001



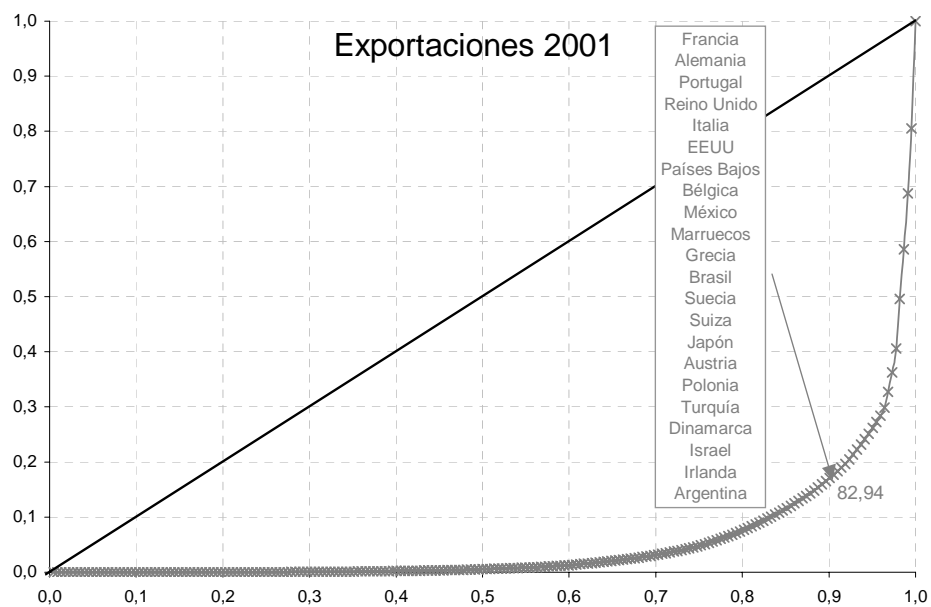
Anexo 17.

Índice de Concentración 2001



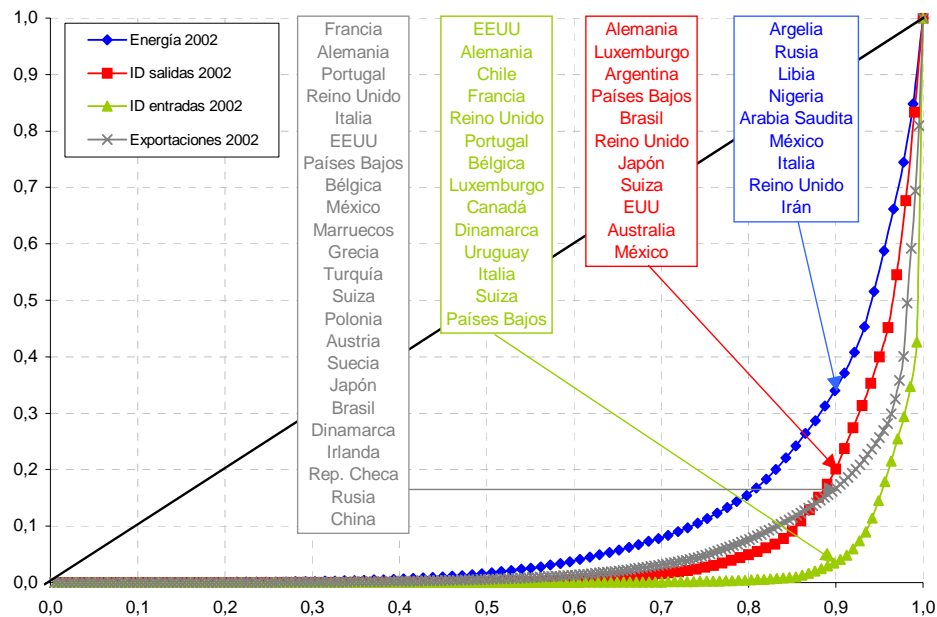
Anexo 18.

Índice de Concentración 2001



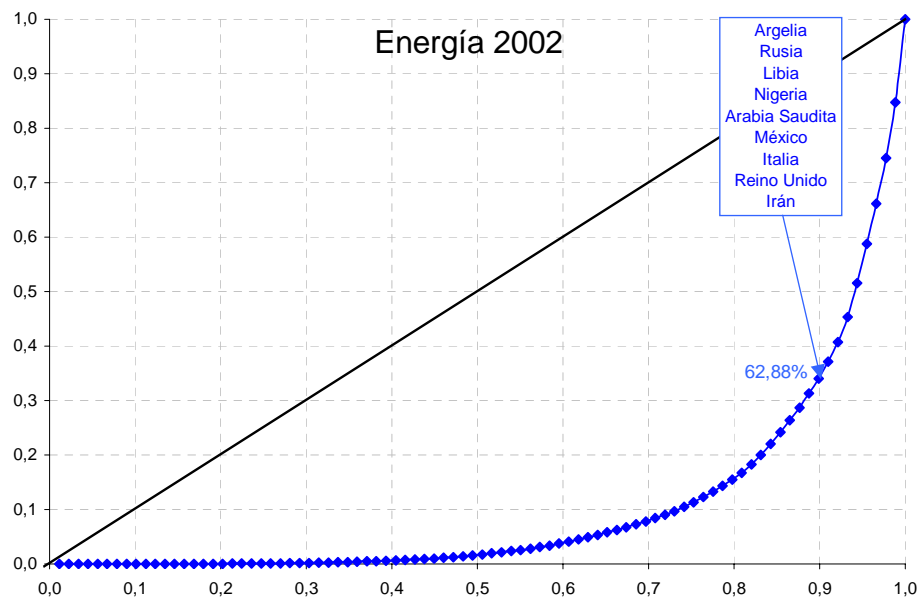
Anexo 19.

Índice de Concentración 2002



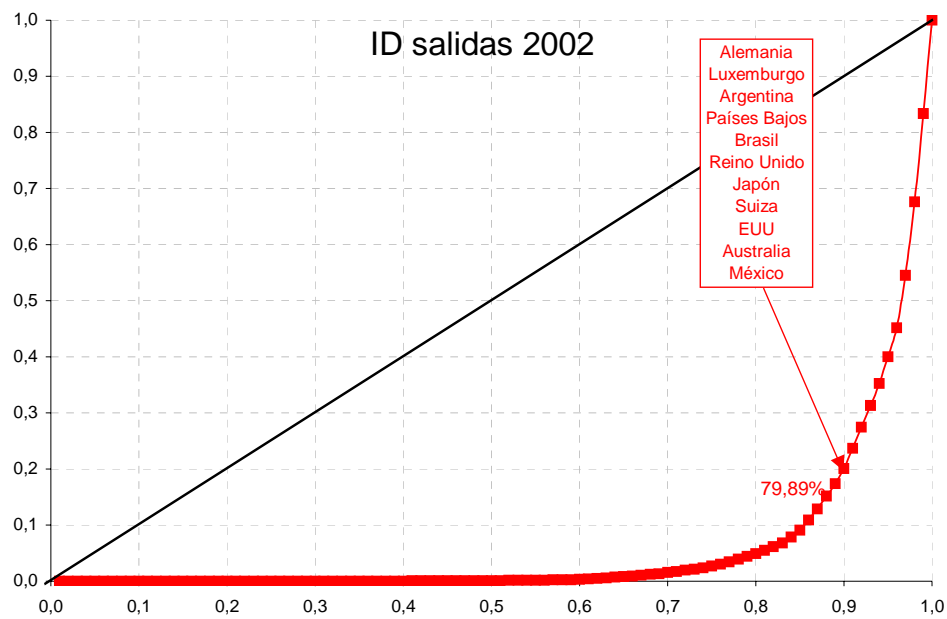
Anexo 20.

Índice de Concentración 2002



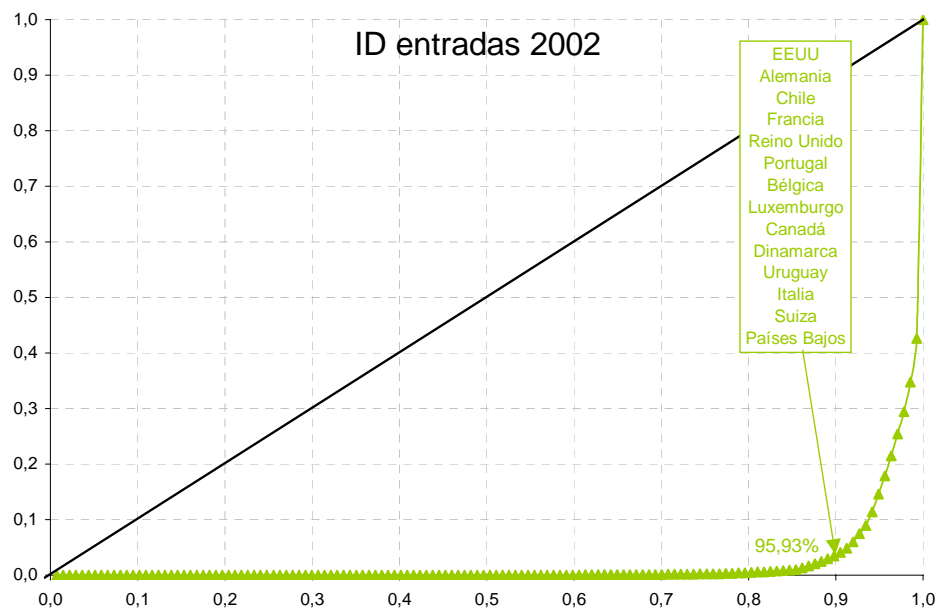
Anexo 21.

Índice de Concentración 2002



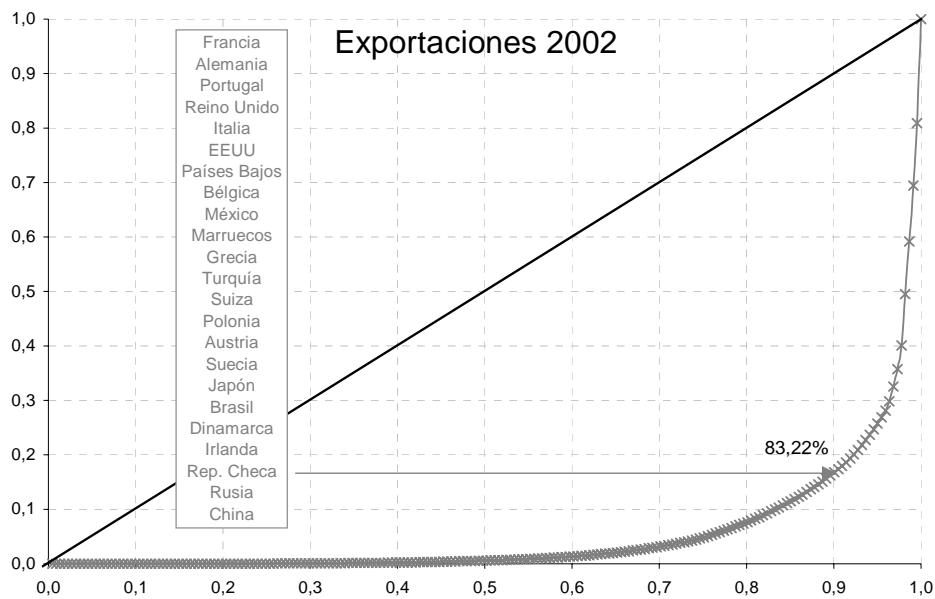
Anexo 22.

Índice de Concentración 2002



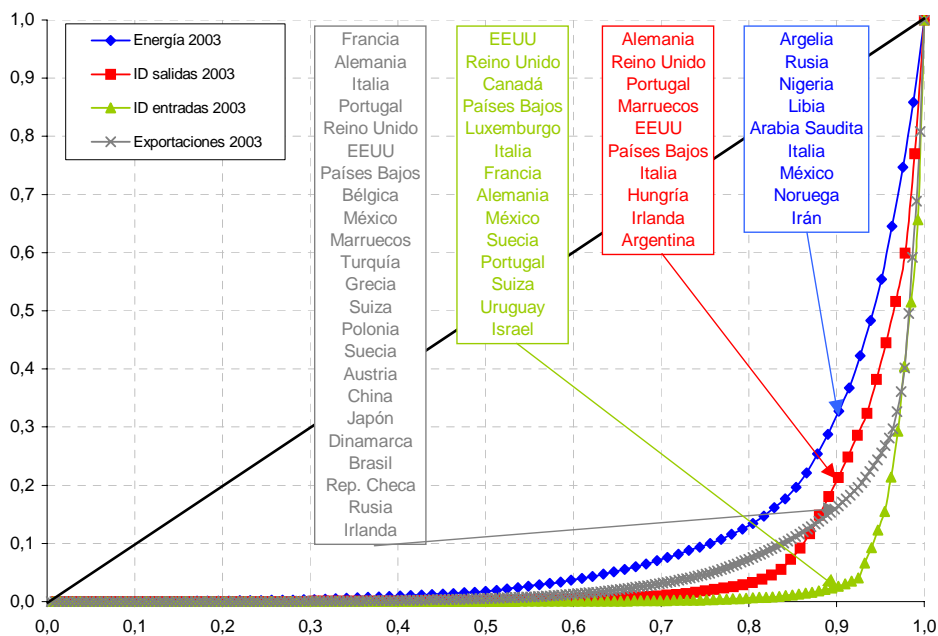
Anexo 23.

Índice de Concentración 2002



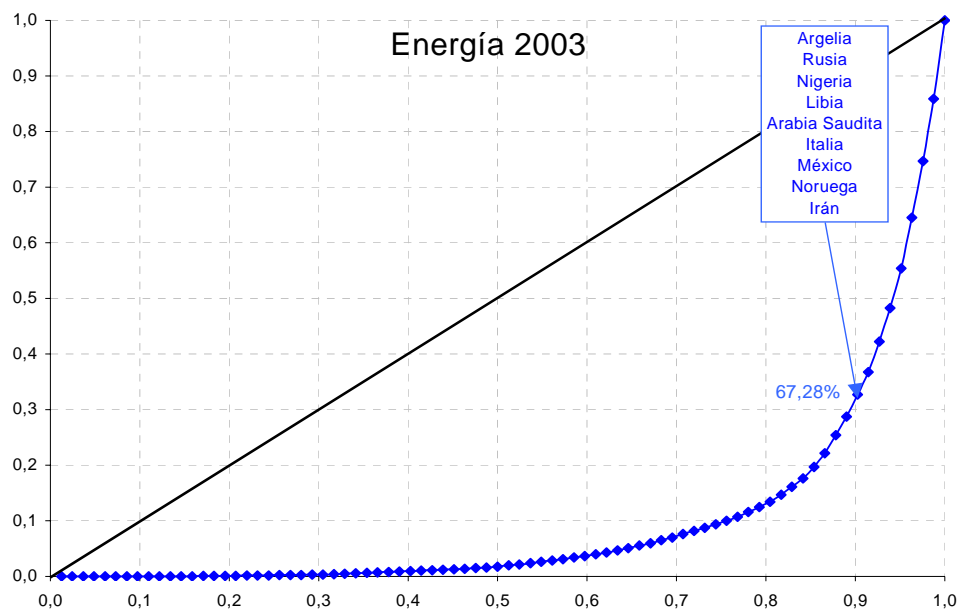
Anexo 24.

Índice de Concentración 2003



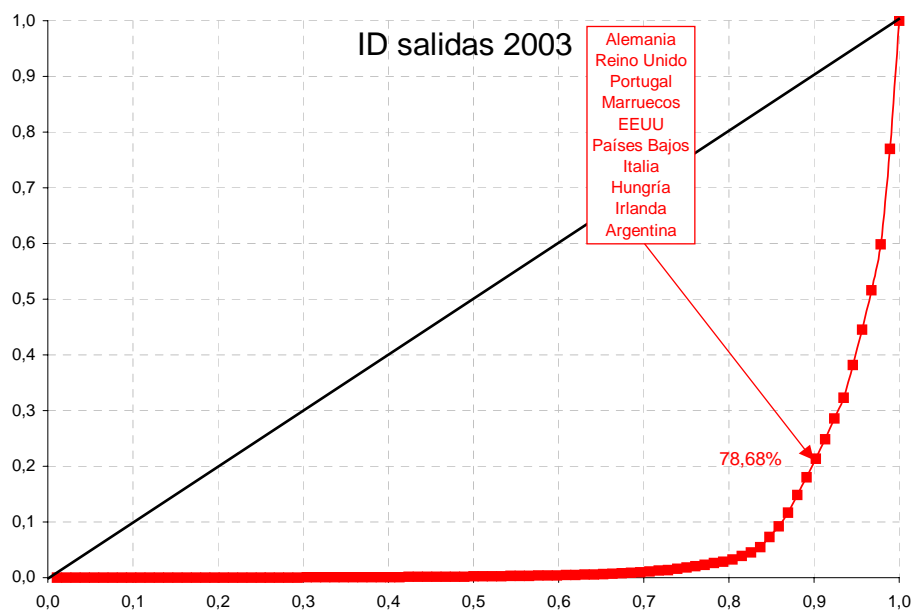
Anexo 25.

Índice de Concentración 2003



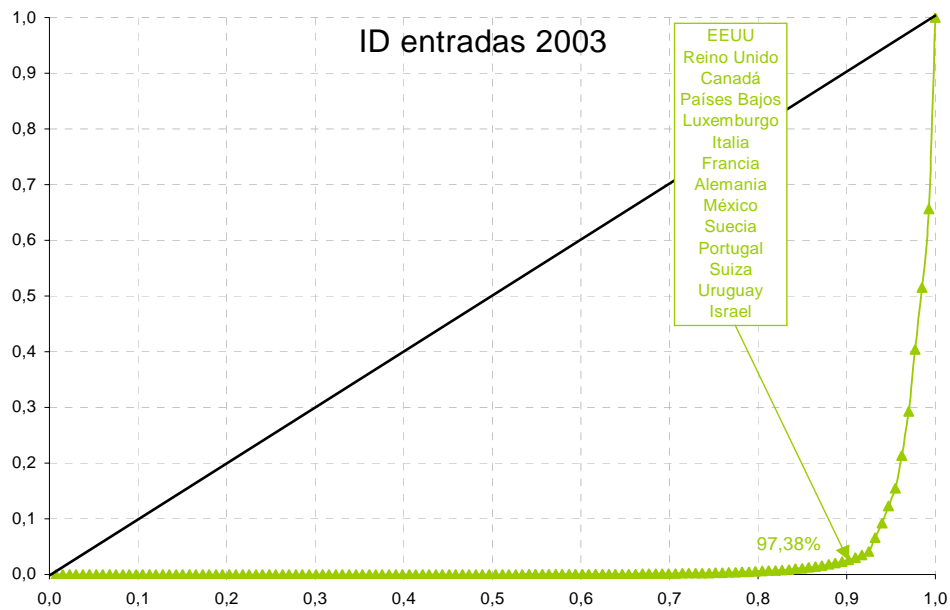
Anexo 26.

Índice de Concentración 2003



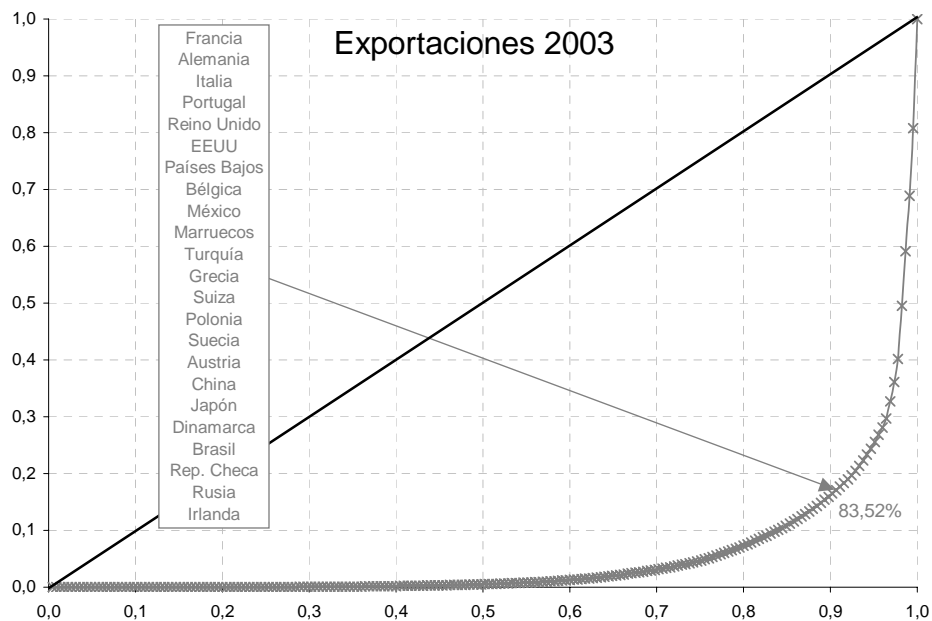
Anexo 27.

Índice de Concentración 2003



Anexo 28.

Índice de Concentración 2003



REFERENCIAS

EUROSTAT, External Trade Indicators.

Dirección General de Comercio e Inversiones, Estadísticas de Flujos de Inversiones Extranjeras en España.

Dirección General de Comercio e Inversiones, Flujos de Inversiones Españolas en el Exterior.

Instituto de Estudios Turísticos, Secretaria General de Turismo, Ministerio de Economía.

OECD, International Development Statistics.

Dirección General de Comercio e Inversiones, Registro de Inversiones Exteriores.